

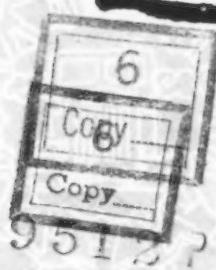
20

5

LC WR

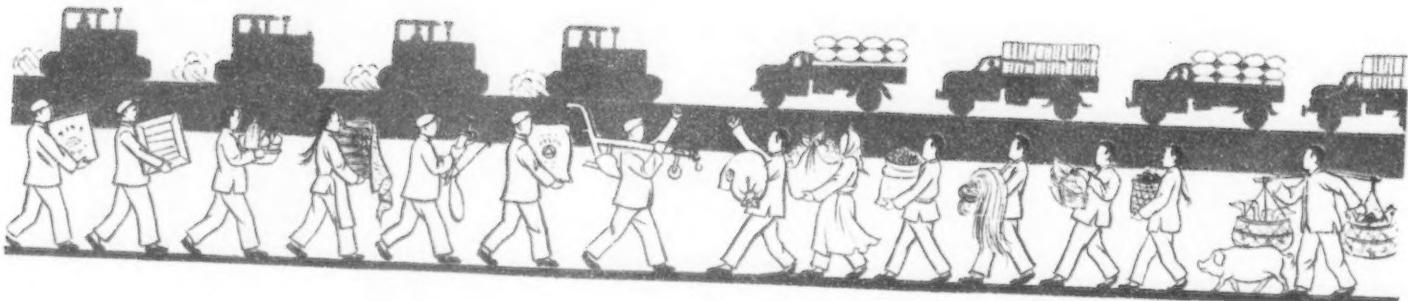
2936

# 中央合作函言



MAY 19 1955

2  
1955



## 堅決貫徹「關於供銷合作社調整零售價格的指示」

(一)

供銷合作社物價工作的情況

前吳供銷合作社之隔

羅俊(三)

孟建平(八)

趙永彬(一八)

王念基(一〇)

「人民日報」社論(九)

山西省供銷合作社(一一)

蒼溪縣供銷合作社(一二)

餘姚縣供銷合作社推廣農藥械的經驗

蒼溪縣供銷合作社供應生產資料的準備工作

遼寧省供銷合作社(一三)

蒼溪縣供銷合作社聯合工作組(一四)

羅屯村四個農業生產合作社生產資料需要變化的調查

北鎮縣供銷合作社(一五)

關於召開社員代表大會

認真學習中華全國合作社第一次代表大會的重要文件

齊速(一七)

孟用潛(一六)

吳樟有 章劍(一三)

王念基(一〇)

「大公報」社論(一九)

蘇奮(二二)

梁希民(二六)

陸舜雄 仇元康(二八)

青迅(二八)

祝遵璜(二九)

韓寶德(三〇)

做好羊毛預購工作的意見

黑龍江省供銷合作社一九五四年的小土產收購工作

黑龍江省供銷合作社(三一)

## 中央合作通訊

(月刊)

一九五五年·第二號  
(總第四十七期)  
二月十一日出版

編輯者

中華全國供銷合作社總社

出版者

財政經濟出版社

總發行處  
北京西總布胡同七號

郵電部北京郵局

訂購處  
北京東直門外

全國各地郵電局

代訂代銷處  
全國各地新華書店

北京印刷廠

稅總印刷廠

定價

每冊一千六百元

三個月三期四千八百元

半年六期九千六百元

全年三期一萬九千二百元

定費預付·按季整訂  
平寄郵費免收掛號另加

(期0005號)

(北京市書刊出版業營業許可證出字第〇六〇號)

# 工作述評

## 堅決貫徹「關於供銷合作社調整零售價格的指示」

中華全國供銷合作總社「關於調整供銷合作社零售價格的指示」，已經國務院（第五辦公室）和中共中央批准下達各省、市執行了。我們認為這在各地供銷合作社工作講來，是今年第一季度中最重要的工作任務之一，更是關係到千百萬社員羣衆的切身利益，和更進一步地密切與羣衆關係的重大問題。為了幫助各地供銷合作社正確地執行此一指示，我們認為在執行中必須注意以下各點：

第一，各地供銷合作社幹部和廣大社員羣衆，必須首先了解為什麼需要把供銷合作社的零售價格和國營商業的零售牌價取得一致，這種調整的根據和可能又是如何呢？我們認為在這裏需要特別指出的是：目前不少農村供銷合作社的零售價格有許多不合理的地方，必須加以改正。其中最主要表現是由於合作社的零售價格偏低，就增加了供不應求和逐步代替私營商業過快的壓力，甚至有些地方形成城鄉物價倒掛，影響了城鄉商品流轉的正常發展。各地供銷合作社目前普遍存在的門市部擁擠，許多商品嚴重脫銷，價格偏低也是主要原因之一。這種不合理的狀況還表現在：由於國家對供銷合作社實行了各種優待，從國家財政上講來是一個很大的貼補，在供銷合作社看來，過去有些地方的合作社却單純地依靠國家優待用以增加積累，而不用積極改善經營、降低商品流轉費用的辦法來增加積累。

同時，近一、二年各地供銷合作社都已經在零售工作中感覺到存在着社員價格與非社員價格，在會計賬目處理上造成了混亂，給貪污舞弊者以可乘之機。特別是由於主要農產品（如糧食）和主要生活資料（油、花、紗、布）已經實行了統購統銷，社員與非社員已經不能區別對待了。在這時如果其他商品仍然對社員與非社員存在兩個價格（即對社員優待價），顯然也是不合理的了。所以要求各地供銷社幹部和廣大社員羣衆必須懂得，將供銷合作社零售價格與國營商業零售牌價拉平，無論對國家統一穩定市場物價，更好地安排私營商業，保證合理的供應，以促進農生產的正常發展；無論對供銷合作社改進經營管理，增加積累，以節約國家資金建設社會主義工業，或從滿足社員要需求，更好地為社員羣衆服務上講，都是非常必要的。

這種調整措施的提出有沒有根據和可能實現呢？在指示中已經講得很清楚的一點，在一九五四年一年內，國營商業和供銷合作社商業在城市與農村中，無論批發與零售均佔到了很大的優勢，特別是大部地區的供銷合作社均有了普遍發展，在農村中控制了主要貨源，全國物價更加穩定了。因此一些同志們擔心在調整價格後會立即引起整個的物價波動，這是不可能的了。

這種可能還表現在合作社有了初步鞏固的基礎，即它在組織上、人力上、資金上比之過去已經是農村中主要的商業了，幾年來積累了相當數量的公積金。因此，也不會因為國家取消對合作社的優待而影響到合作社的積累。相反的，祇要更進一步地改進經營管理，認真貫徹經濟核算制，今後增加積累是有可能的。這種可能也表現在廣大社員羣衆，隨着生產的恢復和發展，收入增加，生活改善，購買力顯著的提高了；在參加供銷合作社四、五年後，社會主義覺悟也較前大大提高。在這種情況下，他們對調整零售價格，雖然開始思想上會有顧慮，不了解，但經過宣傳解釋，使他們具體的了解到國家利益與羣衆利益的一致性，他們是會擁護這一措施的。

第二，必須使各地供銷合作社幹部和廣大社員羣衆了解到：為什麼過去國家對合作社和社員實行優待，合作社價格低於國營商業是必要的、正確的，而在調整為一致又是必要的、正確的呢？指示中一再強調指出：由於整個市場情況發生了根本性變化，而農村供銷合作社商業情況也發生了很大變化，因為情況變化了，國家對合作社的價格優待也應隨着有所改變，以適應社會主義工業化的需要。各地供銷合作社的幹部和廣大社員羣衆都可以體會到，在合作社開始建立與發展的時期，那時市場物價尚不穩定，私營商業還在農村中佔絕對優勢。爲了穩定物價，與投機行爲作鬥爭；爲了迅速發展供銷合作社，以物質實惠啓發羣衆加入合作社，特別是爲了迅速的發展供銷合作社，使它擔任活躍城鄉物資交流，促進工農生產恢復與發展的任務，採取這些措施是完全正確的。五年來事實證明是達到了預期的成效的。

現在情況變化了，這種變化主要的是：國營與合作社商業在城市與農村

中已經成爲主要商業了，私營商業進貨主要的是依靠國營與合作社商業批發；國營與合作社商業分工領導城市與農村私營商業，應對市場、私商作統一安排，應共同爲繼續穩定物價而奮鬥。合作社有了普遍發展，在資金積累上有了一定的基礎，因此，合作社就可以而且也應該不再從國家優待上來增加積累，而主要的是應該從改善經營、降低費用上增加積累。所以節約國家資金以支援國家工業化建設是完全必要的。同時這種變化在社員羣衆方面也是很顯著的，如果說過去供銷合作社主要是依靠優待可以刺激社員入社，可以提高社員羣衆對合作社認識的話，那末今天他們所提要求的主要方面，却已開始集中表現在商品的品種、規格與數量如何儘量滿足他們的需要，買貨如何更方便、及時以及如何提高爲羣衆服務的質量上去了。所以，調整價格，也一定會促使供銷合作社在經營管理和服务質量上大大提高一步。

第三，在調整零售價格的步驟上和方法上，在指示特別強調的指出應區別不同地區，擬定具體執行步驟和具體實施方案的必要，這是因爲各地合作發展情況不同所決定的。例如在第一種地區，即已取消對社員價格優待的地區，可以結合今年年終分紅，一次調整完畢。那麼在第二種地區，即早已做了調整計劃，進行了試點，對整個工作有了準備，對偏低幅度很大的商品可以分兩步進行。如果品種較多，也可分成兩步調整，或者將差價與品種同時分成兩步調整也可以。指示中也充分的估計到，會有一些地區，過去沒有進行準備工作，情況也很複雜，可以首先將統購統銷的商品，對私營商業已經實行經銷、代銷的商品，先行拉平之後，再逐步地、有準備地進行其他商品的調整工作，時間一般的講要長一些。

在計算價格的辦法上，所有基層社的價格計算今後應由縣聯社負責。在目前縣社未建立物價機構以前，過渡的辦法是：可以採用基層社從那裏進貨即由那一級批發貨物的單位幫助基層社核定零售價格，如果有些商品是基層社自己加工或者自己向當地手工業進貨，可以由縣社規定計算辦法，由基層社計算出零售價格，報縣社批准。有些商品不影響市場物價，如一些小土產、小雜貨，也可以由基層社自訂價格，報縣聯社備案。

第四，必須加強對調整價格的領導和進行深入的宣傳工作。因爲目前市場情況要求我們迅速的完成此一工作，而供銷合作社當前業務又十分繁忙，所以要把零售價格工作做好，就必須把黨政和上級合作社指示通過理事會、社員代表大會認真討論和做出決議，號召廣大社員擁護和支持。那種認爲只要合作社幹部按着指示把應該調整的商品價格計算一下，公佈出來叫社員羣衆執行的、簡單從事的方法是錯誤的，也必然會遭到羣衆的不滿，形成脫離羣衆。因爲調整價格是聯系到千百萬社員羣衆的切身利益，在開始調整時，社員羣衆必然會有許多顧慮和不了解的地方，所以深入地向社員羣衆做宣傳解釋工作是做

好這一工作的主要關鍵之一。我們認爲，在宣傳中必須向幹部和社員羣衆講清楚：現在爲什麼需要調整零售價格，目前在零售價格中有那些不合理的地方？調整後有那些好處，以及過去合作社零售價格低於國營商業爲什麼是正確的？爲了保證進行正確的宣傳和達到應有的收效，各地關於調整零售價格的宣傳工作必須在當地黨委領導下有計劃地進行，應該事先做出計劃，編寫宣傳提綱，組織幹部認真學習。更必須在宣傳中善於把指示的精神充實以具體的內容，特別是通過羣衆實際體驗，以生動、具體的事例做透徹的解釋，反對與克服那種按照提綱唸給羣衆聽聽，或把文件的一字一句生硬的搬出去，當作喊口號式的簡單宣傳作風。因爲這樣的宣傳不僅羣衆不歡迎，使羣衆不能透徹的了解黨和政府的政策，相反的更會增加羣衆的顧慮與不滿。

在宣傳解釋工作上，也要注意，絕不能因爲國家取消對合作社和社員的優待而解釋成爲從此以後國家對供銷合作社再不幫助和支持了。應當認爲調整零售價格正是國家從社員羣衆的長遠利益上進一步支持合作社發展的重要措施。在建設社會主義時期和以後國家對合作社仍然是採取幫助和扶持的政策，中華人民共和國憲法第七、八、九三條都明文規定「國家保護合作社財產，鼓勵、指導和幫助合作社經濟的發展」。同時在宣傳工作中也不能因爲目前強調社員和非社員價格一致，而認爲社員和非社員從此以後就沒有任何區別了。相反的因爲零售價格調整以後，供銷合作社必須更加認真地研究社員羣衆的需要，更好地來爲社員羣衆服務。供銷合作社一定要按着社章實行分紅，一定要根據社員羣衆需要把合作社公益金正確地加以使用，舉辦一些必要的和可能的福利事業，也應該在主要節日，如新年、春節等選擇一些商品對社員實行廉價供應或實行社員優先權。這些區別是必須保持並盡一切力量做好的。

總之，調整零售價格是一個很重大的工作，各地供銷合作社必需根據指示精神結合當地情況加以堅決貫徹，爲進一步提高供銷合作社而奮鬥。

## 更 正

本刊一九五五年第一號第一頁上欄倒數第二行「貫徹上級社爲上級社服務」，應爲「貫徹上級社爲下級社服務」。

# 供銷合作社的價格工作

羅俊

## 一 國家價格政策和當前物價主要情況

周恩來總理在全國第一次代表大會上的「政府工作報告」中指出：「過去幾年來我們在改善人民生活方面的一個重大收穫，是穩定了金融和物價，保證了廣大人民生活的穩定。今後國家應當繼續努力，保持物價穩定，使人民生活繼續改善」。●幾年來穩定物價是國家價格政策的基本任務，今後首先要保持這個穩定。按照蘇聯物價政策的發展過程，隨着工農業生產和國民經濟的不斷發展，物價穩定是進一步統一規定價格，保證穩定農產品價格和逐步降低工業品價格的必要基礎，這也是今後國家價格政策的必然趨勢和努力方向。

「保持物價穩定」是指保持工農產品物價總水平的穩定，因此就不能盲目地提高或降低農產品和工業品的價格，但是在今後供不應求的總情況下，由於產銷情況、產品比價和供求關係有了變化時，對某些商品價格的合理調整，仍是非常必要的。同時，為了保持物價穩定，必須適當保持工農產品特別是糧食和農產品之間的合理比價，以利於發展和指導生產，防止自發提價，輪番上漲，相互衝擊，影響生產和商品流通；為了保持物價穩定，又必須適當保持地區差價和批零差價的合理比率，以便於商品正常流通，城鄉物資密切交流，防止偏寬偏緊，城鄉倒掛，商品逆流；為了保持物價穩定，國家必須加強物價工作的統一領導，特別是國營經濟和合作社經濟的步調必須一致，以便通盤安排和領導市場，防止各自為政，分散自流；對於市場價格的管理監督，也須進一步加強，防止不法私商投機倒把，搗亂市場，以便對私商全面安排逐步改造。

變化，主要如次：

1. 國家統一規定了統購統銷商品的法定價格，國營商業、合作社商業和私營商業均須一律嚴格遵守。今後統購統銷物資可能加多，國家法定價格亦將增多，對保持物價穩定起着決定作用。其中特別由於市場價格中最關重要的糧食價格，統購統銷後大體上固定下來了，並取消了季節差價，這對各項工農產品

的合理比價有了一個中心，特別對各項農產品間的比價有了一個標準，給物價工作創造了一個良好基礎。因此，糧食價格必須適當掌握，使其促進糧食不斷增產，以適應國家工業化對糧食不斷增長的需要；同時還必須保持其穩定，以使其他農產品價格的確定有所依據，並根據國家計劃的要求調整其與糧食的合理比價，達到各項農產品按比例地發展生產，滿足國家與人民的需要。但是由於中國農副土特產品很豐富複雜，許多產品的產銷情況摸不清，歷史資料不完整，各種農產品間的比價尚須切實調查研究，並以糧食為中心，加以適當規定，合理調整。此外，由於工農業生產增長速度不平衡，人民需要的商品供不應求，因此各項工農業商品間的比價也須加以妥當安排，才能保證物價的穩定和合理。

2. 實行統購統銷後，有組織的市場日益擴大，自由市場日益縮小，國營商業和合作社商業的陣地也日益鞏固擴大，國營商業的批發、零售牌價，在市場上已起有決定性的領導作用。國營商業牌價是國家具體利用和限制價值法則，通過價格政策正確地指導和促進工農業生產有計劃的發展，並在發展生產的基礎上逐步改善人民生活的重要工具之一。目前國營商業已逐步掌握主要工農業品的全部貨源或大部貨源，進出口物資也已統一掌握，規定牌價的商品將日益擴大，牌市價脫節的現象亦已基本克服，特別是批發牌價在市場上已起決定性的領導作用。但在零售價格的牌價方面，由於城鄉零售陣地中，私營商業還佔很大比重，過去合作社商業的零售價格還未完全與國營牌價一致，因此今後必須加強和擴大國營商業的零售牌價。目前地區差價、批零差價大致合理，在部份地區和部份商品間還存有偏寬偏緊的現象，以致大、中、小城城之間，中、小城城之間以及城鄉之間還有的不能保本，特別是城鄉之間的零售價格還有倒掛的嚴重現象，最近正在調整改進。

3. 實行統購統銷後，國家委託供銷合作社代購代銷的商品比重增加很大，一九五四年代購商品佔收購總額的百分之七十；代銷商品亦佔零售總額的百分

之三十左右。這些代購代銷的商品，供銷社是執行了國家規定的價格的，但在自營商品中，還有不少地區不少商品執行着社員與非社員的兩種價格，一般比較國營牌價偏低百分之三到七左右，個別的也有偏高現象，某些地區若干商品還有城鄉倒掛現象。過去國家爲了扶助供銷社的發展，國營商業在商品價格上會給供銷社以折扣優待，因此供銷社才有力量低於市價優待社員，在當時是完全必要的正確的。現在供銷社在組織與業務上均已有了迅速發展，自有資金已有相當積累，經營能力有所改進，社員覺悟亦已提高，在農村市場上的陣地也日益鞏固，因此最近已建議國家取消或逐步縮小此項價格優待，以節約國家資金，支持國家工業化。各地均已開始進行調整零售價格，逐步取消社員優待價，合理規定作價辦法，最近期內即可與國營商業牌價拉平一致。同時，自國營商業與供銷社決定城鄉分工後，供銷社對領導農村市場的任務加重，有的地區供銷社已通過市場管理委員會對私商進行評價、議價，以至與供銷社價格一致。因此，在農村市場無國營商業牌價的地區和商品，供銷社的零售價格實際上已形成市場牌價的作用。

## 二 供銷社的價格方針和價格的主要作用

關於供銷合作社的價格方針，程子華主任在一九五四年七月全國合作社會第一次代表大會上曾指出：「爲了協助國營商業在許多商品供不應求的情況下，有計劃地指導生產和消費，穩定市場和改造私商，各地供銷合作社必須認真貫徹國家價格政策，在價格工作上同國營商業步調一致。」<sup>①</sup>並且具體說明了下列三項方針：

1. 關於農副產品的收購價格——凡國營商業已規定牌價者都必須嚴格遵守，按牌價收購，並應注意調查研究這些產品的生產成本，農民對牌價的反映和私商的活動；對於國營商業不經營，不規定牌價的小土產、手工業品和生產資料，各地供銷社也應認真研究它們合理比價，慎重提出收購價格方案，報經當地財委批准後執行。
2. 關於農村零售價格——凡屬計劃供應商品和代國營商業銷售的商品必須嚴格執行國家價格政策；其他商品，當地如有國營商店，應當同國家牌價一致（個別地區一時還不能取消對社員優待價格者除外）；當地沒有國營商店，可參照附近地區國營商店的牌價和對私商的政策，慎重規定零售價格，報當地財委核准後實行。
3. 關於社員優待價格——在合作社組織的發展已經達到或接近飽和點，社員和非社員的區別已經基本上不存在的地區，應當即時取消這種優待制度。就是在還需要發展組織的個別地區，如立即取消這種優待制度還有困難，也應很好地向社員宣傳解釋，減少優待品種，縮小對非社員的差價，爭取在短期內取

消。  
從以上這三項方針中，很明確地指出：供銷社無論在農副產品收購價格上，或農村零售價格上，都必須認真執行國家價格政策和國營商業牌價，在對社員優待價格上應當取消，以便與國營商業價格一致。這就是今後供銷社價格工作的基本方針。

供銷社的價格方針是與供銷社的三項「基本任務」<sup>②</sup>相適應的，而且是具體體現「基本任務」的有力武器。因爲供銷社價格的主要作用在於：

1. 聚固工農聯盟——供銷社的第一條基本任務：「通過供銷業務，開展城鄉物資交流，爲農業生產服務，以支援國家工業化，並聚固工農聯盟。」價格是直接影響城鄉物資交流和農業生產的基本因素，特別是因爲商品生產受着價值法則的調節作用，價格的高低升降，對工農業生產起着很大影響，同時也影響工農聯盟。程子華主任早在一九五二年初對此就作過很淺顯而明確的說明：農民因爲買不到廉價的布，他就一定要抬高棉花和糧食的出售價格，不然他就不願意種棉花和糧食了。棉花和糧食價格抬高了，就又返回來影響紗布的再漲價，棉花、糧食和紗布互相影響着漲價，其結果是帶動其他物價上漲，工薪隨着要增加，財政開支因而增大，這還能有發展紗廠，發展工業的資金嗎？當然是不可能有的。相反的……農民能够買到便宜的布，其結果就與前面情況相反了。程子華主任指出：「前一情況的結果，影響了工農聯盟的鞏固，後一情況的結果，加強了工農聯盟的鞏固。」<sup>③</sup>斯大林同志也教導我們說：「不斷降低工業品價格的政策，是我們整個經濟政策的樞紐，沒有它就根本談不到我們工業經濟的改善、合理化，同時也根本莫想鞏固工農聯盟。」<sup>④</sup>爲了鞏固工農聯盟，就必須保證城市和農村、工業和農業的結合，就必須保持商品生產（通過買賣價格的交換）這個爲農民唯一可以接受的與城市進行經濟聯系的形式。在過渡時期經濟中，這主要依靠商品結合，必須通過國營商業和合作社商業使社會主義工業與農民經濟聯繫起來，主要是以社會主義工業去滿足農民的個人消費。蘇聯在一九二九年後，工業才日益加多地供應農村農業機器，而農村也日益加多地生產工業原料，在全國已實現了國民經濟社會主義的成分；原來商品結合的主要形式才進入與農業進行生產結合。但斯大林同志又指出，在蘇聯社會主

<sup>①</sup> 程子華：「爲進一步開展城鄉物資交流，促進以互助合作爲中心的農業增產運動，支援國家工業化而鬥爭」，見本刊一九五五年一月號第五頁。

<sup>②</sup> 同註<sup>①</sup>

<sup>③</sup> 程子華：「提到思想高度把反貪污、反浪費、反官僚主義運動向前推進一步」，見本刊一九五二年第二期第四頁。

<sup>④</sup> 《國內貿易經濟講義》第三冊，人民大學，第二〇三頁。

義經濟中，生產的結合是城鄉結合的基本形式，但只有生產結合是不够的，必須以商品結合去補充它，以使城鄉的聯系成爲鞏固的和不可分割的。因此，商品結合無論在現在和未來，都是城鄉聯系和工農聯盟必不可少的形式；而在商品結合中，一切交易買賣是根據國家價格政策通過價格進行交換的，如工農產品價格不合理，就會破壞商品結合和工農聯盟。

2. 調節農業生產——中國的個體農民生產除了自產自用部份外，絕大部分爲商品生產。斯大林說：「在有商品和商品生產的地方，也就不能沒有價值法則。」並且指出：價值法則首先在商品流通內「是在一定範圍內起着調節者的作用」。個體農民以私有生產資料和自己勞動爲基礎，進行着分散的自發的商品生產，它受着市場價格的升降調節着生產。如廣東農民甘蔗價高就種甘蔗，蠶桑價高就不種甘蔗而種桑樹；河北農民糧價高就種糧，棉價高就種棉，帶有盲目性生產。所以馬克思說：「市場價格的變動，有時高於商品底價值或自然價格，有時低於商品底價值或自然價格，是以供給和需要底變動爲轉移的。」但是又說：「你們都知道生產條件雖因個別的生產者而有所不同，但是同種類的一切商品底市場價格却是一樣的。市場價格只表現在生產的平均條件之下供給市場以某數量的某種物品所必須之社會勞動底平均量。這種計算是以某種商品底全部爲根據的。在這樣範圍內，一種商品底市場價格是和它的價值一致的。」這意思簡單說來，就是商品的交換比例，是以商品的價值爲基礎的。因此馬克思又教導我們說：「價格與價值量發生量的不一致的可能性，從勞動時間來決定的；商品價格是商品內在價值的貨幣表現形態，價格和價值之間是有『形式和內容』的密切關係，它們受着市場供求影響不是完全一致的，而商品價值是由生產該種商品的社會必要勞動時間（即社會平均所必需的）來決定的；商品價格就可調節生產，通過合作化、預購統銷物資的價格、主要商品的批發、零售牌價以及農產品的合理比價，也就限制了價值法則的調節作用。所以供銷社第二項基本任務的規定就是運用價值法則，根據國家計劃和價格政策，引導小農經濟逐步納入國家計劃軌道，並促進其社會主義改造。

3. 領導農村市場——供銷社在「……領導農村市場，逐步實現對農村私商改造……」（供銷社第三項基本任務）工作中，首先要國營商業的領導下，供銷社負穩定農村市場物價的任務，防止私商投機倒把，哄抬物價；同時也要給以

一定營業額和一定差價利潤，加以適當安排改造。對已改造或正改造中的私商，在代銷、經銷、代購、合營以及合作小組、合作商店等形式下，必須掌握與供銷社價格的一致，由供銷社規定價格。對未改造的農村自由市場，可以通過行政的市場管理進行評價、議價，以期逐步與供銷社價格接近以至一致。對統購統銷以及專賣商品均須一律執行國家價格。因此，供銷社必須慎重地合理規定對私商批發價格和市場零售價格，以便在農村市場價格上起領導作用。

### 三 供銷社的作價原則和作價方法

幾年來，供銷社執行了國家價格政策，在國營商業領導下，對穩定農村市場物價，是有一定作用的。在解放初期，由於私商比重很大，市場尚未完全穩定，社會主義商業陣地亦未完全鞏固，當時供銷社的作價原則是：「以低於市價或不高於市價的價格，供應社員以所需的生活資料和生產資料，同時按照適當的價格，收購社員的生產品。」在一九五二年「關於供應工作的決定」中，也規定：「合作社的零售價格，由於商品流轉費的降低，應低於市價；但不宜過低於國營零售價。」同時，國家爲了扶助合作社，在商品價格上有折扣優待；合作社在組織發展期間，對社員也實行優待價格。這些規定都是必要的、正確的。自實行統購統銷以後，許多情況已根本變化：城鄉市場已日益穩定，社會主義商業已佔很大優勢，私商須加安排改造，供銷社已普遍發展，羣衆認識已有提高，社員優待價格已大致取消，國家價格優待亦已大部取消或縮小，加以國營商業牌價在市場上的領導作用，已日益加強，牌、市價脫節現象亦根本扭轉。因此，供銷社過去以「市價」爲標準的作價原則，現在必須改變爲與國營牌價拉平一致（距縣城較遠的農村零售價，可略高於縣城牌價）。特別在國家對供銷社取消了大部份的優待價格，供銷社零售價格在成本核算上就必須與國營牌價拉平，已無力量再對社員優待，而且也不應該再以目前保留的一部份國家優待價格轉讓給社員個人，這樣會削弱供銷社的公共積累，甚至會遭致虧損。取消社員優待價格後，社員仍可享受年終分紅，優先供應和

一 「學習蘇聯社會主義經濟問題」參考資料第一輯，人民出版社，第一四三頁。

二 斯大林：「蘇聯社會主義經濟問題」，人民出版社，第十七頁。

三 馬克思：「價值價格與利潤」，三聯書店，第四十三頁。

四 馬克思：「資本論」第一卷，人民出版社，一九五二年第十一期，第二

五 程子華：「三年來新中國合作社運動的成就」，本刊一九五二年第十一期，第一頁。

六 「關於合作社供應工作的決定」，本刊一九五二年第十一期，第一頁。

文化教育福利等公益事業的待遇。取消國家大部份優待價格後，由於進貨成本加高，供銷社就必須精密核算，降低費用，改善作價辦法，合理規定價格；就不能按過去依靠國家優待隨便作價，更不能盲目地「低價供應」，形成城鄉倒掛現象。

因此，今後供銷社的作價方法，除應根據前述的國家價格政策，供銷社的價格方針外，並須參照下列幾項作價原則：

1. 嚴格執行國營商業的批發、零售牌價，穩定市場；
2. 正確掌握批零差價、地區差價、城鄉差價、購銷差價以及以糧食為標準的農產品比價；
3. 切實核算費用，降低費用，合理分配差價利潤，適當照顧農民、私商以及下級社的合理利潤。

以上作價原則，在具體運用擬定每一商品價格時，必須在當地國營商業領導機關的領導下，按照當時市場實際情況加以妥慎規定。各地在具體作價方法上已有不少經驗，須加系統地加以研究總結，茲提出一些作價方法上的意見，以供參考。

1. 向國營公司進貨的價格：縣社和基層社為對私商批發業務向公司進貨時，一律按國營商業規定的各類商品調撥價作價；凡公司有「內部調撥價」（即國營商業規定公司內部由二級站調撥給其縣商店的價格）的商品，即按其內部調撥價；否則，由國營商業另行規定公司給合作社的調撥價。這種調撥價，國營商業可按市場情況隨時加以調整，供銷社應予執行。

基層社為本身零售業務向公司進貨時，凡國家規定有優待率的商品，公司按進貨地批發牌價扣除規定的優待率作價；凡沒有規定優待率的商品，則一律按進貨地批發牌價作價。國家規定的優待率，最近已有調整，將來須逐步縮小或取消，合作社對此不能有所依賴。

基層社經營零售業務同時又經營批發業務時，因兩者作價辦法不同，必須劃分清楚，不能蒙混頂替：縣社可根據基層社批零業務計劃按期申請縣財委核定批發與零售的經營比重，公司即可據以分別批零商品，分別作價。

2. 縣社和基層社對私批發價格。縣社和基層社負擔對農村私商進行社會主義改造後，對私批發業務日益增多，但對私商批發價格一般不宜卡得太緊，須給以適當差價和合理利潤。除統購統銷物資必須執行國家價格外，應促其儘量執行國營商業的牌價和供銷社在當地同類商品的價格。

當地國營公司經營的批發商品，應按公司批發牌價。如公司未經營批發的商品，縣社經營的批發商品作價方法，一般可按：進貨地點的公司批發牌價（不是調撥價）加實際運雜費、合理傷耗，加合理的經營管理費，加合理的週轉利息，即為對私批發牌價。所謂「合理的」各項費用，即須參照進貨價和私商利潤

售價來規定，如進貨價折扣較大，費用傷耗等即可少加些，以便私商經營，能够維持。

縣城內如有國營公司經營批發業務，基層社經營對私商批發業務時，為了解決批發作價辦法，可按：縣城國營公司的批發牌價加上一定的定額費用，即為對私批發價。例如一般費用定額可定為百分之一到百分之二，如距縣城特遠，交通特別困難，重量大、價格低的商品，根據實際費用計算，也可超過前百分之一的標準。

縣城內縣社經營批發，距縣城較遠的基層社也必須經營批發時，基層社如直接向縣公司進貨，其批發作價方法可與前列縣社相同；如係通過縣社進貨時，縣社應按其批發牌價給基層社一定的折扣率，例如縣社向公司進貨時按百分之四折扣，轉批給基層社時，可按百分之三折扣給基層社，自留百分之二左右，以便基層社經營；基層社向縣社進貨後，再按縣社的批發牌價加上一定的定額費用，即為基層社的批發價（一般費用定額以百分之一至二為宜，必要時，也可按實際費用超過百分之二）。

供銷社自行加工或向上級社進貨的商品，可根據成本或進貨價格，參照附近國營公司進貨的同類或類似商品批發牌價規定，如無國營公司牌價的商品，供銷社可提出作價意見經縣財委批准執行。

以上批發作價辦法中，關鍵問題在核算費用，規定定額費用，計算如不正確或不合理，就會影響到價格偏高偏低。在進貨公司的批發牌價上所加的各項費用，必須根據實際核算合理規定；例如運雜費在價值不同重量不同的各項商品混合運輸時，運雜費一般以按各項商品價值的金額分攤為宜，但也要照顧到重量，如百貨中高級商品和煤炭同車裝運時，就不能完全按商品價值。經營管理費和利息的分攤，也須加以合理規定。傷耗也不能完全按實際傷耗，必須逐步規定各項損耗定額，有許多損耗特大的商品（如煤油）在公司調撥價折扣中已照顧到這個因素，因此在對私商批發價中就不宜再按全額實際損耗計算。為了使各項商品價格穩定，不能按每批進貨的實際費用，而必須按綜合平均費用逐步規定費用定額，定期調整修改。否則先後進貨和分批進貨的價格就會參差不齊，影響到商品價格的穩定性。因此，最好能根據每次的進貨費用，分別各項商品平均計算出一個合理的費用定額，如前面所列的一般加費用百分之一至二，重量大、價格小、路程特遠的也可超過百分之二，到百分之三，甚至百分之四。這樣規定計算簡單易行，實際上也大致接近，不可能要求很精確，只能要求先大致合理，再根據實際材料逐步調整。

3. 基層社的零售價格（縣社如兼營零售，同此）：最近中商部與全國合作總社規定基層社的零售價格應由當地進貨的公司或縣社代為規定。這是過渡辦法；將來原則上應由縣社逐步統一規定各基層社甚至其所屬各分銷店的零售價

格。目前一般基層社零售價格以由當地公司或縣社規定為宜，基層社可自行規定其所屬各分銷店的零售價格。目前規定零售價格的主要原則有二：一是根據國營公司的零售牌價，一是根據當地省商業廳和省社所規定的批零差率。凡當地有國營公司零售牌價的商品，縣城內和附近供銷社必須遵照牌價執行；凡當地沒有國營公司零售牌價的商品，國營公司或縣社可根據其本身的批發牌價，加上省內所規定的批零差率，即為零售價。凡供銷社自行加工或向上級社進貨的商品，可根據成本參照當地或附近國營公司同類或類似商品的零售牌價定價；如無零售牌價，可按其同類或類似商品的批發牌價加批零差率定價；如均無批零牌價可資參考，則可自行擬定零售價格報縣財委批准執行。

農村供銷社的零售價格，凡與進貨的縣城距離在十五里或二十里以內者，均應與縣城零售牌價持平一致；如超過十五里或二十里者，其零售價格應按進貨地國營公司或縣社的零售牌價，加上一定的定額費用定價；一般費用定額以百分之一至二為宜，如特別遠、重量大、價格小者，亦可按實際費用超過百分之二。據一般調查，百分之一至二的費用大致是合適的，如按實際費用分攤計算，數額零細，也很難加上定價。例如：河南鄧縣文渠基層社距縣城三十華里，每打襪子、毛巾實際運雜費為七十五元至一百四十五元，黑白牙膏每打一百零六元，合作肥皂每塊二十元，電池每打一百三十三元，煤油每斤五十三元，每件商品的運雜費除煤油相當商品價格的百分之一外，其餘都不及商品價格的百分之一。如在每一具體商品的零售價上要加上一個不到百分之一的尾數，執行起來就很困難。此外，每件商品價格在二千元以下的，也不好計算百分之一的費用，可以不再另加費用，如鉛筆、鋼筆尖、針、線、頂針、腿帶等。

等。同時，計算前項應加的定額費用，最好換算成整數，如五十元、一百元、一百五十元、二百元……，如不用五十元這一級，就更便於計算，一百元上下

還有一，在供銷社安排城鄉零售價格差率的時候，一方面要保持縣城附近十五里或二十里的零售價格持平，一方面也要規定超過二十里外的零售價格，不能一律要求與縣城價格一致，更要防止城鄉價格倒掛的不合理現象。有的地區由縣社統一規定二十里、四十里、六十里、八十里、百里外的各段地區內的零售價格，或按縣內幾個重要大集鎮來分段規定，這樣可以避免一縣內價格太分散，便於基層社定價管理和調整，同時也可防止農村價格低於縣城的不合理現象。對於委託小商小販代銷、經銷和改造中的私商零售價格，應按供銷社規定價格執行。

兩個縣城之間接壤地區的基層社，按上述辦法計價發生矛盾時，距離國營公司二級站較近縣城所屬的基層社零售價格，要照顧距二級站較遠縣城所屬基層社的零售價格，兩者持平，或前者不過低於後者，以便雙方經營。鐵路線上

的縣城與鐵路線外縣城之間接壤地區的基層社的零售價格，也可參照適用此項辦法。

今後基層社的零售價格，最好由縣社在縣財委領導下，統一規定，首先按分段地區分別規定各基層社的不同的零售價格，將來再逐步統一規定城鄉零售價格；但目前條件還不具備，縣社不宜在全縣只規定一個零售價格，強制一律執行。因為這種統扯拉平各基層社零售價格的樞紐，在於用批發價格的折扣差率大小或運費貼補來調整平衡；如地區遠的，批發價可多給點差價或貼補運費，地區近的則少給點。

基層社零售價格的基礎，是批發價格和批零差率。因此為了在全省範圍內統一掌握批零差率，必須由省商業廳和省社根據中央規定標準，分類規定統一的批零差率。

4. 農副產品和手工業品的購銷價格：凡有國營商業牌價的商品，均應按牌價執行。沒有國營牌價的商品應按各級分工掌握價格的原則，分別擬定價格按批審程序規定。在擬定農產品收購價格時，必須根據以糧食為標準的各項農產品之間的合理比價來規定。同時要在保持農產品價格基本穩定和不妨礙糧食增產的原則下，適當照顧經濟作物和某些必要的土特產品生產的發展，以適應國家計劃的需要。為此，必須防止農副產品自發提價和輪番上漲的現象。

對手工業生產社、生產小組的產品，應本互助合作精神，公開成本合理作價，一般生產利潤可略高於商業利潤。

5. 供銷社系統內部調撥作價和差價分配：供銷社系統的內部調撥價，首先要發揮合作社的組織性和計劃性，按照正常合理的商品流轉規律，減少中間經營環節，降低費用，以便下級社經營；在生產資料的作價上，更應貫徹為農業生產服務的方針，使經營者有利。在差價分配上，一般仍要求上少下多，組織者少，經營者多；反對擴大費用，虛報成本，獨佔利潤。

#### 四 加強供銷社的價格工作，建立價格制度

最近各地供銷社正積極進行零售價格的合理調整，估計在二月中大致可告一段落；在調整零售價格工作中，各地對物價工作已開始引起普遍重視，在這基礎上，應進一步加強供銷社的價格工作，建立價格制度，以適應今後供銷社物價工作任務日益繁重的局勢。各地除應繼續檢查供銷社零售價格、批發價格、收購價格和調撥價格，並經常監督執行國家價格政策、國營商業牌價和供銷社價格方針外，當前應以進一步建立並健全價格制度為中心，茲提出幾項意

見，以供參考。

1. 建立價格制度的準備條件。價格工作與商品流轉規律的安排有很大關係，首先要以省社為主，在當地國營商業領導機關的領導下，協商作好下列幾項前提性的準備工作：確定縣社和基層社向公司進貨的固定地點；根據中央決定分工原則，確定公司與供銷社分工經營的批發商品，規定供銷社的掌握價格範圍和作價批審權限；規定全省的各類主要商品批零差率和批發起點，規定供銷社批發與零售劃分原則，通盤安排全省公司與供銷社的批零商業網。

2. 確定作價辦法，建立必要的價格制度。首先要協商規定縣公司和縣社於基層社進貨時代為規定零售價格的辦法；規定縣城附近和農村供銷社不同距離的零售價格幅度；規定對私商批發價、內部調撥價、加工商品定價和收購價格等具體作價辦法和計算公式；同時要規定各級社價格登記、檢查、審批、變價通知以及統計報告等制度。

## 前吳供銷合作社物價工作的情況

孟建平

要做好物價工作不僅應認真貫徹國家價格政策，更應該發揮它促進工、農業發展的積極作用。

但一些基層供銷合作社對價格政策的重要性認識不足，因而在物價工作上存在着不少的缺點。如浙江浦江縣前吳供銷合作社，在物價工作上就存在如下的問題：

一、執行價格政策的態度不嚴肅，主觀的認為價格的調整幅度不大，嫌麻煩，不按上級社的指示辦事。如去年八月縣社通知各基層供銷社於九月一日起除食鹽、煤油等十八種商品仍繼續對社員優待外，其餘的商品取消優待。而該社除百貨部的商品全部取消優待外，其餘的商品仍繼續進行優待，甚至對上級社規定應優待的商品，擅自取消優待。

二、對已調整價格的商品，由於在計算上沒有詳細審核進貨成本，因而過高過低的現象普遍存在。如抽查的一百零五種商品中，按照規定差率調整的只有二十五種，沒有按照規定差率調整的有三十五種，其餘的四十五種，因沒有詳細的記載牌

號、規格、品名，而無從核對。在沒有按照規定差率調整的三十五種商品中，高於規定差率的有七種，最高幅度高達百分之四十五；低於規定差率的有八種，幅度低到百分之十點六。因此，就產生了脫離市價的現象。如離該社十二里的城區百貨公司，每個竹壳水瓶的售價為一萬八千八百元，而該社出售的同樣水瓶，却低於國營百分之十以上。

三、由於該社領導和物價工作人員忽視價格的掌握，因而對商品價格常常發生錯掛、漏掛、失掛等現象。如去年七月縣社通知其將平湖陳草籽由每斤二千四百元調低為二千一百五十元，而該社在九月裏還沒調整。不但影響了貨品的銷售，更積壓了資金。

四、牌價登記制度不健全、標價工作不全面，造成錯貨、錯價。如掌握物價的同志在調整價格時，不詳細寫出品名、規格、貨號，因而營業員在標價時搞不清，而造成錯貨、錯價。使牌價失去了對市場的領導作用。

五、標價登記制度不健全、標價工作不全面，造成錯貨、錯價。如掌握物價的同志在調整價格時，不詳細寫出品名、規格、貨號，因而營業員在標價時搞不清，而造成錯貨、錯價。使牌價失去了對市場的領導作用。

3. 調查研究農產品與糧食的比價。前面已一再提到今後農產品比價應以糧食為標準進行比價，由於糧價已基本不變，因此可以促進各項主要農產品價格的穩定。比價期間應以戰前一九三六年、解放前一九四八年為基期，調查解放後幾年來主要農產品價格水平是否合理，相關作物的比價是否妥當，以及在執行收購價格中存在的問題，反映和改進意見。此項比價調查研究將是經常而長期的工作。

4. 嚴密費用核算，合理分配上下差價。在擬定價格中，費用核算是一項關鍵因素，為了簡化核算，須逐步規定合理的費用定額，其中主要是運費、損耗、利息、經營管理費、稅率、保險費用等。每項商品的上下級社差價也須合理分配。

5. 加強價格工作的組織領導、政策教育和業務學習。由於供銷社要領導廣大的農村市場和農村零售價格，因此目前價格工作重點在縣社，必須加強縣社的物價機構和充實縣社的物價幹部，加強其政策教育和業務學習。

爲了使供銷合作社在國營商業領導機關統一領導下擔負起領導農村市場和改造農村私商的責任，

以及改善經營管理、密切社羣關係，使國家價格政策正確的貫徹執行。根據以上情況，除縣社配備專職幹部，加強輔導工作，及時的總結、檢查各社對國家價格政策的貫徹情況外，特提出如下的意見：

一、必須建立切實可行的制度。如建立成本登記、零售價格登記和收購價格登記制度；零售商品和收購商品全部實行標價、牌價；對鄰近的兄弟社建立定期的碰頭會議，以研究價格，交流經驗；設立專職或兼職的幹部掌握商品價格，隨時審查各種商品的價格是否合乎上級的規定，以便及時糾正牌價倒掛和差價過大的不合理現象。

二、各基層供銷社應把全部商品的價格進行一次審查，以糾正不合理的價格。審查的方法是：按商品性質進行排隊，並根據進貨成本，核算正確的零售價格；按照縣社及有關單位所發的價格通知，進行核對；將零售價格和國營公司牌價、鄰近兄弟社的標價進行核對。

三、加強覆核制度和檢查制度。凡商品價格調整後，必須做到覆核與詳細檢查，堅決反對任務觀點，以嚴肅執行國家價格政策的紀律性。

# 推廣新式畜力農具

「人民日報」社論

推廣新式畜力農具，是我國當前和今後相當長的時期內改革農業技術、提高農業生產和促進合作化運動的一個根本性的措施。

幾年以來，我國已經推廣新式畜力農具七十萬件，其中各種新式犁約佔三分之二以上。推廣範圍遍及二十四個省、一個自治區和三個直轄市的郊區。各地推廣新式畜力農具的經驗證明：生產工具的任何微小的改進，都能使農作物的產量顯著地增加。各地試用新式農具耕作，再配合其他農業技術的改進，產量一般比用舊農具舊技術耕作要增加五分之一到四分之一。在這些新式畜力農具中，雙輪雙鋒犁、雙輪一鋒犁最受農民的歡迎。這種犁耕作效率很高，適應範圍較廣，各種耕畜都能曳引，而且操作輕便，婦女也能使用。示範工作作得好的地區，羣衆爭相訂購。事實證明，這是當前一般平原旱作地區改革農業技術，發展農業生產最適宜的一種農具。

農村生產關係的變化，給農業技術的改革準備了良好的條件；農業技術的改革，又可促進合作化運動的前進和發展。當前我國的個體農民還無力置備也無法使用新式畜力農具；多數新式畜力農具是作為公共財產，由農業生產合作社置備和使用的。當着農民徹底認識新式畜力農具的優越性後，他們就會比較順利地聯合起來，爭取使用這種新式工具。到今年春耕以前，農業生產合作社將發展到六十萬個左右。客觀的形勢要求農業技術的改革跟上互助合作運動的發展，作好新式畜力農具的推廣工作，對於促進農業合作化實有很大的意義。

根據我國農村經濟發展的要求和國家工業化的進展速度，在今後相當長時期內，農業機械的推廣還只能以新式畜力農具為主，有重點地試辦機器拖拉機站，並注意增補、修配和改良舊農具。農業部計劃今年在全國推廣雙輪雙鋒犁四十萬部，預計到一九五七年推廣雙輪雙鋒犁和雙輪一鋒犁一百五十萬部以上，使有條件的地區的農業生產合作社基本上都能用新式犁耕地。犁是深耕增產的主要工具，因此，新式畜力農具的推廣應以犁為主。在有條件和必要使用的地區，可試行推廣成套的新式農具。

根據幾年來推廣新式農具的經驗，要做好這種改變農民的生產習慣的工作，必須採取十分慎重的說服教育和典型示範的方法。我國農民長期習慣於用一張犁、一張鋤進行耕作，要改變他們多少年來的生產習慣，用新的工具代替

舊的工具，自然不是一朝一夕所能辦到的。但是，只要農民親眼看到新式畜力農具的優越性，並且學會使用的方法，他們對新農具就會發生濃厚的興趣。因此，推廣工作成敗的關鍵在於真正讓農民看到和懂得新農具的作用，如果條件允許，還應先給他們作出怎樣使用的樣子。如果不作好教育和示範工作，過急地要求大量推廣，甚至簡單從事，強迫派購，必然遭到羣衆的反對。一九五二年推廣新式步犁時，由於領導機關重視不够，不注意對農民進行教育和示範，不注意幫助農民解決有關的技術問題，就盲目大量推廣，結果使許多新式步犁變成「掛犁」。這種教訓必須記取。

要使今年推廣的這批新犁在春耕中發揮作用，必須在冬季作好技術訓練工作。因為新式農具和舊農具不同。舊農具是農民用之有素的農具，是隨時都能使用的農具。新式農具却是農民根本沒有用過的農具，是技術比較複雜的農具。必須在開犁前把技術教給農民，否則，錯過這個冬季，就將延誤一年的時間。各地的農業技術推廣站應該把新農具的推廣工作列為自己的首要任務，推廣站的幹部要學會新農具的使用技術，在有條件的地區，推廣站中還應配備專職的農具推廣工作幹部，改變過去只管一般農業增產技術，而不過問新農具推廣工作的作法。

價廉物美，修配方便，是農民購置和使用新農具的重要條件。這個問題如不解決，新式農具就不能推廣，更無法鞏固。各農具工廠要按照統一標準和生產計劃，保證產品的數量質量，努力降低成本，保證零件的製造和供應。必須作到新農具壞了有處修，零件缺了有處配。河南省會有一個農民，為買一個價值五百元的螺絲，消耗一萬多元的火車費，並且浪費了許多時間，這當然會影響農民使用新農具的情緒。在新農具大量推廣的今天，修配工作更要注意加以解決。有些地區可利用手工業生產合作社的鐵工廠負責修配，或組織訓練地方的鐵、木工人負責修配，或組織巡迴修配組下鄉給農民修配。最重要的是培養農業生產合作社的修配技術手，使修配技術為農民自己所掌握，從根本上解決修配問題。

有些農村工作幹部不了解我國實現農業集體化和機械化的方針和步驟，幻想「一步登天」，終日懷念拖拉機，而對推廣新式畜力農具採取消極應付、漠

不關心的態度。他們把前途、遠景當作已經實現的事物。他們對農民宣傳關於農業社會主義改造的任務時，只說拖拉機，不提新農具，在羣衆中造成了各種錯覺。

我們黨早已明確指出，在我國實行農業社會主義改造，要分為兩步走：第一步實現合作化，第二步實現機械化。而在我國實現機械化，也要分作兩步走。在我國還不能大量生產拖拉機和汽油以前，只能在合作化的基礎上，大力推廣雙輪雙鋒犁、雙輪一鋒犁和其他新式畜力農具，使農業生產工具得到初步改造，而在條件具備以後，再實現大規模機械化。這些步驟當然是不能截然分開的。但是，要在我們非常落後的農業技術基礎上實現徹底的改革，却只能採取循序漸進的辦法。應該瞭解：沒有今天的新式畜力農具，就不能大量增加農業生產，有力地支援國家工業化的事業，因此，今天推廣新式畜力農具，正是為了解決農業生產的自流觀點，它不僅脫離了我國當前的實際狀態，而且脫離了農民的迫切要求，同樣是應該加以檢查糾正的。

新式畜力農具的推廣是一項經濟工作，也是一項政治工作；在某些地區還是一項全新的工作。這種工作單靠幾個業務部門是做不好的。各地黨委要加強對這一工作的領導和檢查，在大規模推廣的第一年，力爭做得好一些。

## 做好當前雙輪雙鋒犁的供應工作

王念基

去年七月全國農具工作會議確定了：「以推廣新式畜力農具為主，重點試辦拖拉機站，並重視舊農具之增補和改進」的方針。經過半年的實踐，證明這一方針是正確的。它是在我國現有工業水平下，改進農業生產設備，提高農業產量和促進合作運動的一個重大措施。因此，經營新式畜力農具（目前主要是雙鋒犁）是一個相當長期的重大任務。

雙鋒犁主要是解決深耕問題，深耕在農業增產的各種因素中佔有重要地位；雙鋒犁的耕作效率高，操作輕便（婦女也能使用），適用範圍較廣，在一般平原和旱作物地區都可使用；而且也適合於目前大牲口不足的情況，大牲畜可以曳引牛驥也可以牽引。以一般平原地區來說，如果一個農業生產合作社平均有二、三百畝耕地，有一部雙鋒犁，再配備二至三個牲畜，一個人力，一年的耕作任務，就可以基本上解決了。購置和使用這種犁個體農民是很吃力的，可是當農民經過實際教育，發現它的好處以後，就會感到「土地聯片」的需要，而更加積極的參加生產合作社。因此，它又是促進農業生產社發展與鞏固的一項物質基礎。

由於雙鋒犁具備上述優越條件，在已推廣地區已受到農民的歡迎，並引起各地黨政的重視。據瞭解各省對雙鋒犁的推廣計劃已列入農業互助合作運

動的發展計劃。如河北今春計劃農業生產社發展到十二萬個，確定雙鋒犁推廣計劃為七萬部；河南今春農業社發展到五萬個，推廣計劃為五萬五千部；山東今春農業社發展到十萬個，推廣計劃為七萬部。這就減少了供應中的盲目性，並使供應工作得到農村廣大工作幹部的支持。這是經營中的一個非常有利條件。當前各地供銷合作社應及時而又主動地向當地黨委彙報貨源準備、物資調撥、推廣供應中的情況和問題，以及時取得黨委的領導和支持，求得問題的迅速解決。黨的領導是勝利完成全年推廣計劃的重要關鍵。

大量地推廣、製造和供應雙鋒犁，今年還在開始，雖然由於這一商品本身具備許多優越條件，但並不是農民一下子可以完全接受得了的。今年全國計劃推廣四十萬部，比去年任務增大四、五倍，機構、技術指導還遠趕不上新任務的要求，因此，要想把這四十萬部雙鋒犁穩妥地送到農民手中，並且順利地使用起來，還須做很多組織和宣傳教育工作，要把雙鋒犁在增產上的作用，在促進互助合作中的作用以及使用上的優點等詳細的告給廣大幹部和農民，以解除其疑慮。因此，當前很重要的一項組織工作就是要訓練各級幹部和農民成為千上萬的技術骨幹和能手。如果一部犁需要一個技術手的話，就需要訓練四十萬人，所以這是一項複雜的工作。根據河北、河南、山東、山西、安徽、江蘇等

省的統計，從去年十一月起即已開始了這個大規模的訓練工作，按照預訂計劃執行下去，將有二十多萬幹部和農民在幾個月之內要學會雙輪雙鋒犁的使用技術，這就是今年供應雙鋒犁的重要基礎。必須明確認識技術的重要，沒有技術就不能宣傳推廣，沒有技術就不能組織供應。大量的訓練技術骨幹就是為大量推廣和供應創造條件。這種訓練工作應在冬季基本上做好，等到春耕再去着手就會誤了春耕，這對全年農業生產將有很不利的影響。訓練的方式基本上有兩種：一是召開專業短期訓練班，基層以上的各級社抽調幹部逐級訓練，目的是為着解決供應業務的需要，凡是受訓的幹部，一般不要再調動其他工作，經過一定時期之後，就可以從供銷合作社系統中把技術基礎建立起來；二是結合縣、區、鄉的各種訓練班或冬校，用上一課或兩課的方式擠時訓練，目的是在農民羣衆中培養大批的技術能手。

強調現場示範、組織參觀，收效快，影響大。山西平順縣委召集十五個鄉一千餘人參觀，一邊講，一邊教給拆、裝，另一邊就以一部雙鋒犁耕地，七小時耕十四畝半，需三個牲口一個人力；若用舊犁則需四張、八個牲口、四個人力一天才能完成。比舊犁省下的工資達十三萬元，八天節省下來的錢就可買一部雙輪雙鋒犁，結果當場就有五十二個農業生產社購買了雙輪雙鋒犁。如果再把增產的好處算進去，比舊犁便宜則更多。這種現場實驗、對比算賬的訓練方式，實際也成了重要的宣傳和供應方式。

從各地推廣經驗來看，證明有了週到的修配設備和零件供應，農民才更放心，他們擔心的說：「好是好，壞一點就得擋起來」，這個問題如果不能解決，農民高興一陣，壞了也就只好成爲「掛犁」。所以沒有修配設備和零件供

應，就會在供應推廣工作中造成障礙，工作成績就無法鞏固。現在一般來說對技術訓練已引起相當重視，但修理和配件工作還需大力加以組織，因此供銷合作社要調查雙鋒犁的損傷規律，向工廠提出零件製造計劃，另一方面要在縣區範圍內就已供應數量，組織當地手工業生產社或小鐵匠設置小型修配站，隨時準備修理和配件，不要使農民爲一個螺絲買不到而影響他們對雙鋒犁的使用積極性。這對農業生產和今後大量推廣都是不利的。當然有些毛病較大，技術較複雜非供銷社所能解決的，則應依靠當地農具推廣站或農具廠去解決。

推廣、製造、供應雙輪雙鋒犁，牽涉到農業、工業、銀行、稅務、交通許多有關部門的工作。一個環環脫了節，就影響全盤工作的進展。比如原材料供應不足影響到工廠製造，製造完不成計劃就影響調撥；組社（組織農業社），推廣，貸款，供應四家計劃不對口，或貨等款，或款等貨，或社、貨一齊等款，或社、款一齊等貨；既便有了款和貨，如果運輸沒有車皮也只好全部等待。因此幾個有關經濟部門有計劃地協調動作，對全盤工作推向前進關係很大。爲了做到這一步，就需要特別提倡全局觀點和配合一致的行動。出了問題要合理而及時的解決。因爲春耕即到，稍有拖延貽誤生產是非常有害的。爲了密切協同動作，各省有必要建立定時的聯合辦公制度或聯合辦公室，以便在業務繁忙時及時協作解決當前發生的一些重大問題，使全盤工作不斷地順利前進。

凡一個新的工作開始，新問題總是不斷發生的，爲了及時掌握情況，發現和解決問題，各地供銷合作社有必要抓緊當前的檢查工作，定期召開檢查彙報會，派人下去檢查，綜合材料，分析問題，提出辦法，通報經驗，這些工作均須積極加以組織，力爭掌握工作的主動，避免工作走上濶路。

## 山西省供銷合作社 推廣雙輪雙鋒犁的經驗

山西省供銷合作社

山西省供銷合作社，爲了適應農業合作化運動的發展，經與財委及各有關部門研究確定，於一九五四年第四季度推廣雙輪雙鋒犁三千部。但事前沒有計劃，各地工廠不能滿足要求，所以祇訂購了中小型雙鋒犁五百部，大型雙鋒犁一千部。由於這是一個新的技術性工作，於九月份在平遙召開了新式畜力農具訓練班，由各縣社和基層社有關部門的二百五十餘人參加學習，內容以雙鋒犁、圓盤耙、收割

機、播種機的學習爲主。經過一個月的學習和實習，全體學員初步掌握了新式畜力農具的使用、修理、拆卸等技術。這就給推廣雙輪雙鋒犁奠定了初步的技術條件。

全省截至十二月二十日的不完全統計，共推廣到農民手裏的雙輪雙鋒犁爲六百五十三部，佔進貨總數的百分之四十三。其中供應國營農場二十四部，佔供應總數的百分之三點六七；農業生產合作社六百二十五部，佔供應總數的百分之九十五點七；互助組四部，佔供應總數的百分之零點六三。

從各地區推廣的數字來看，除晉南、雁北專區較差外，其他各區已出現供不應求的現象。如長治專區和榆次、汾陽等地，除將現貨全部推銷外，還要求再調撥二千餘部。

各地在推廣雙輪雙鋒犁中，創造了很多經驗，其中的幾個典型經驗是：

一、實地試驗和算賬對比，提高農民對雙輪雙鋒犁的認識。如平順縣社在黨、政的領導下，在北井泉選了一塊長達九丈的土地進行試驗，並召集鄰近十五個鄉的一千餘人來參觀。試驗中用一個勞力、三個牲口和一部雙輪雙鋒犁，在七小時內耕了十四畝半地。當時就用算賬對比的方法來教育農民，如拿舊犁耕地的工作量來對比，舊犁耕十四畝半地，得用四張犁，四個勞力，八個牲口和一天的時間；用雙輪雙鋒犁耕一天地，比舊犁可節省三個勞力，五頭畜力，每個勞力每天工資以一萬元計，每頭畜力按兩萬元計，用雙輪雙鋒犁耕十四畝半地就可節省十三萬元。如用雙輪雙鋒犁耕地八天，所節省的錢就能買中型雙輪雙鋒犁一部。這樣算賬對比後，當場的六十一歲老農民王根教指着雙輪雙鋒犁興奮地說：「三頭牲口一個人，一天耕地十四畝半，真快啦！」通過這一試驗和算賬對比，所有參觀的五十二個農業生產社代表都各自選購了一部。

二、用典型試驗的效果結合實地試驗，向農民宣傳推廣。如解虞縣社於去年十一月十九日接到省社調去的二十部雙輪雙鋒犁後，縣社即和農林局將其發到選定的二十個基層社，並召集農業生產社的技術員學習技術，然後進行實地試驗，在試驗中還將大井農業生產社於一九五三年種麥時使用雙輪雙鋒犁的效果向大家宣傳。如該社當時把十六畝地分成三塊，用雙輪雙鋒犁、七吋步犁、舊式犁同時分耕，同樣播種，結果收麥的數量是：用雙輪雙鋒犁耕的地，每畝平均產小麥二百六十二斤；七吋步犁耕的地，每畝平均產小麥二百一十七斤半；舊式犁耕的地，每畝平均產麥一百七十一斤半。由於這一事實和實地試驗的證明，閻家莊農業生產社社員邵雙和說：「這樣的犁就是美，我準備買飛鴿車子的錢，這一下可買犁不買車了！」社東村婦女馬儉在參觀時說：「這一下我們婦女也能犁地哪！」通過這樣的宣傳教育，除推銷了二十部雙輪雙鋒犁外，

宋家莊、石橋等四十二個農業生產社要求購買四十二部；曲莊頭、中凹莊等村要求購買一百一十七部。

三、利用大會展覽，重點試驗的辦法向農民宣傳推廣。如新絳縣社收到省社調撥到的五部雙輪雙鋒犁時，正遇到城關區召開物資交流大會，該縣社即將五部雙輪雙鋒犁運到大會陳列展覽，並作了宣傳，使一萬多羣衆見到了雙輪雙鋒犁。會後，縣社又派幹部攜帶雙輪雙鋒犁到宋村農業生產社實地試驗，由於耕的快、耕的深，參觀的農業生產社代表都積極要求購買，除了第一次調去的五部銷完外，第二、第三次共調去的三十部也銷完了，現在，農民還積極要求購買。

從以上各地推廣雙輪雙鋒犁的情況來看，不僅獲得各地農民的歡迎，而且在促進合作化運動和對農業增產上也起着重要的作用。

## 蒼溪縣供銷合作社供應生產資料的準備工作

蒼溪縣供銷合作社

四川省蒼溪縣供銷合作社一九五四年生產資料供應工作，如從完成的金額來看，比一九五三年

增大了三倍，但從社員羣衆需要來看，則沒有滿足社員羣衆的需要，而且還存在不少的問題：主要是對生產資料「淡季儲備，旺季供應」的原則掌握不够；幹部存在着怕麻煩、怕積壓的保守思想，因而產生了一些不應有的脫銷，沒能滿足社員羣衆的需要。

根據一九五四年的教訓，爲了支援一九五五年農業增產任務的完成和進一步作好生產資料供應工作，將對一九五五年上半年生產資料的供應工作，

作了如下安排：

一、進行典型調查，掌握情況。縣社於一九五四年十二月會同一區供銷合作社在雲峯華光農業生產合作社進行了典型調查，在一九五四年下半年調查登記的基礎上，調查了對一九五五年上半年需要生產資料的情況。這對作好一九五五年上半年生產資料的儲備和供應工作就有了一定的依據。

二、召開了各區社生產資料管理員會議。縣社於去年十二月七日召開了各區社生產資料管理員會議，會中除肯定了一九五四年生產資料供應工作的成績，檢查了未完成計劃的原因外，並編造了一九

五五年上半年生產資料供應計劃。計劃是以一九五四年生產資料完成情況，一九五五年農業生產發展的需要和典型調查爲依據的。初步確定全縣全年生產資料的供應比重爲百分之十一，上半年的計劃指標比一九五四年上半年的實績增大百分之六十，並要求在第一季度儲備量達到百分之七十，完成計劃的百分之四十。初步確定全縣全年供應農具五十四種，平均供應每戶農民的農具不少於七點二件，金額不少於四萬二千二百元。其他如肥料、種籽、耕牛等，都作了具體的計劃。

三、檢查物資準備情況加以內部調劑，並分別

規定採取不同辦法解決貨源的問題。

1. 耕牛：各區社在一九五四年冬季必須按計劃儲備耕牛百分之五十。經營辦法：全部由區社自營、縣社介紹；各區社除在本區組織農民互相調劑和召開耕牛交流會調劑外，不足部分再向外地採購，如資金有困難時可由縣社幫助解決。

2. 種籽：貫徹「農家留種為主，合作社積極經營調劑為輔」的辦法。截至一九五四年十二月十日，全區已儲備的種籽，佔計劃數的百分之三十七點五。不足的種籽除大力收購和發動農民互相掉換外，再與農林、糧食部門研究解決。

3. 飼料：各區社除加強糧庫副產品代銷外，並動員農民打猪草，利用地邊、地角栽種飼料作物。此外，各區還可根據綦江的經驗，以菜枯試餵肥豬，取得經驗後，再行推廣。

4. 舊式農具：首先應與組織起來的手工業生產社（組）平衡計劃，訂立長期的包供、包銷的產銷合同，再按不足部分，有計劃、有組織的與個體手業者加工訂貨，簽訂合同。在經營方式上，採取供應原料，收購成品或只收購成品的辦法，做到「淡季儲備，旺季供應」。在加工利潤上認真貫徹「商業利潤不高於生產利潤，副業戶利潤低於專業戶利潤」的原則，但不能扣得太緊，以免影響貨源的

組織。全縣供銷合作社截至十二月十日已簽訂合同的農具，約佔全年計劃的百分之十八點一。

5. 肥料：除發動農民自己積肥外，全縣一九五五年上半年計劃供應油枯一萬八千三百四十五担，截至一九五四年十二月十日的儲備量，約佔計劃數的百分之二十八點六，不足的部分除大力加工外，並組織內部互相調劑。

根據以上情況，爲了作好一九五五年上半年生產資料供應工作，特對今後工作作了如下的安排：

一、加強幹部思想教育的領導，認真檢查和批判怕麻煩、怕積壓和不願經營生產資料的思想，進一步樹立幹部為農業生產服務的觀點。爲此，決定各區社在一九五四年十二月十五日前普遍將一九五四年生產資料供應工作做一次檢查，從領導方法、幹部思想、經營管理等方面進行檢查，做到認真批判不正確的思想和作法，爲作好一九五五年上半年生產資料供應工作打好思想基礎。

二、爲了認真貫徹「淡季儲備，旺季供應」的方針，必須隨着生產的發展，深入調查了解羣衆的需要，克服無計劃、無準備的偏向。爲此，要求在第一季度按計劃準備百分之七十，完成供應計劃百分之四十；在陰曆年前按計劃採購耕牛百分之五十，在一九五四年內將竹器農具所用的原料全部儲

備起來，並防止被蟲所蛀。

三、加強地方貨源的組織，認真貫徹「就地取材、就地加工和就地供應為主，地區調劑為輔的方針」，並依靠黨政，召開手工業代表會議，加強對手工業者的教育，廣泛與手工業者簽訂合同，但首先應與組織起來的手工業生產社（組）簽訂合同，並要求在一九五五年一月份內，簽訂百分之五十。在簽訂合同時，必須注意解決原料和適當調整加工費和收購價格，防止損害生產者和購買者雙方的利益。

四、要求生產資料管理員和經營生產資料的同志，學會新式農具、農藥械的使用和修理方法，懂得化肥的使用常識。只有具備這些條件，才能細緻地向農民宣傳，才能做好生產資料供應工作。

五、根據季節情況，將一九五五年上半年生產資料供應工作分爲三個階段：第一階段自一九五四年十二月十一日起至一九五五年二月底止，爲準備階段；第二階段自一九五五年三月一日起至六月三十日止，爲擴大宣傳，組織展覽，大力展開供應的階段；第三階段自一九五五年六月十一日起至二十五年下半年生產資料供應計劃的階段。各個階段的工作步驟、方法，也作了具體規定。

## 餘姚縣供銷合作社推廣農藥械的經驗

吳樟有 章劍

浙江省餘姚縣供銷合作社，一九五四年一至九月份供應農藥械的總值佔生產資料零售總額的百分之九點八二，比一九五三年增加四點一四倍。其中含量百分之二十五的二二三乳劑比一九五三年增加七點三倍；硫酸銅增加十一點六倍；噴霧機、噴粉機增加一點九二倍。通過農藥械的供應，不僅戰勝

了自然災害，樹立了農民對科學治蟲的信念，更有力地支持了農業增產，保證了棉花的豐收。如一九五四年每畝平均產皮棉五十六斤，比一九五三年增

產百分之二十一點九。這對支援國家社會主義工業化，鞏固工農聯盟，提高農民生活水平，鼓舞農民增產信心，密切社羣關係，擴大供銷社的業務，均

起了很大的作用。

餘姚縣供銷合作社在貫徹「防重於治」與「早治，治了」的方針指導下，對一九五年的農藥械供應工作，主要是抓住了以下的幾個環節：

一、事先做好思想準備與物資準備。如一九五四年五月五日由縣農林部門召開了一次短期治蟲交

流會議，由縣社、基層社派負責農藥械供應工作的幹部參加，會中不僅交流了經驗，而且貫徹了治蟲工作的意義，因而使幹部明確了治蟲工作的重要性，並批判了輕視這一工作和「等客上門，只管供應，不管技術指導」的錯誤思想。通過這次會議，還使到會的幹部懂得了農藥械的使用和修理方法，所以到會的幹部普遍反映：「今後對農藥械供應工作有本錦了。」

縣社在施用農藥季節前，還做好了物資準備與調運。如縣社於一九五四年四月初即派幹部分別向上海採購棉油皂，向省社調撥六六六粉及噴霧器零件等，並及時調撥到基層社。因而保證了農藥械的及時供應。

二、配合有關部門加強技術指導。在技術指導上，應選點試驗，重點輔導，並組織參觀，普遍推廣。如農林部門選定地點試驗時，即將試點地址，時間與所需農藥械通知合作社；同時通過區、鄉政府通知農業生產社社長、互助組組長、勞動模範和

爲了交流治蟲經驗，調劑各地區的農藥械，以及解決工作中產生的問題，還建立了不定期的小組碰頭會議制度。事實證明，這對推廣經驗，改進技術，有着很大的收穫。如推廣了用百分之二十五的二二三乳劑與過磷酸鈣混合噴射的「藥肥兼施」辦法。其調配辦法：用一斤過磷酸鈣和百分之二十五的二二三乳劑半瓶摻水一百五十斤，可以噴射一畝棉花。這樣既可以殺死害蟲，又可以助長棉花發育結鈴，而且成本少，效用大。

三、改進農藥械的供應辦法。由於負責農藥械供應工作的幹部認識了推廣農藥械的意義，學會了農藥械的使用和修理方法，都攜帶農藥械和零件深

附近農民去實地參觀。如在烏山鄉作了一次防治後期害蟲的試驗，用百分之五十的可濕性和百分之二十五的二二三乳劑各一斤，混水三百斤噴射於棉花上，殺死害蟲達百分之九十以上，由於組織了農民去實地參觀，因而影響農民積極地購買農藥械來消滅蟲害。

在出售農藥方面，爲了便於農民購買，組織了代銷員進行代銷。如天元供銷社在萬聖、鎮海、夾塘三個鄉組織了三個代銷員，在一九五四年八月份即售出百分之二十五的二二三乳劑四千三百二十七瓶，魚藤精九瓶，硫黃液劑八瓶，噴霧機六架。這不僅便利了農民購買，更保證了農藥械的及時供應，有效地消滅了蟲害。

爲了解決農民缺錢購買農藥械的困難，經當地財委批准後，採取短期賒銷的辦法，對農民及時防治蟲害起了極大作用。如從一九五四年八月中旬到九月上旬即賒出農藥械八億六千四百七十二萬元。這樣做不但在防治蟲害上起了很大作用，同時農民在賣棉後也有了錢還欠款，國家也能在這時期使投出的貨幣回籠。

## 羅屯村四個農業生產合作社 生產資料需要變化的調查

遼寧省供銷合作社聯合工作組

爲了適應農業合作化運動的發展，做好生產資料供應工作，滿足農民需要，支持農業生產，我們根據上級指示，深入到北鎮縣第六區羅屯村第一、第二、第三、第七農業生產合作社進行調查。這四個社中，第一、第二兩社是一九五三年冬季和一九五四年春季先後成立起來的，第三、第七兩社是一九五四年秋前成立起來的。

這村的農作物主要產糧食，其次是棉花、花生、副業以養豬、編蓆爲最盛。根據第三、第七兩個社的六戶農民調查：一九五五年平均每人購買力

爲四十一萬二千九百六十一元；第一、第二兩社的調查：一九五五年平均每個社員的購買力爲四十九萬六千五百六十五元。

隨着農業合作化運動的發展，農民對各種生產資料的要求，就有了新的發展與變化。

第一，要購買水車、割踭機。因爲當地水源方便，農民已認識到使用水車對農業增產的作用，所以第二農業生產合作社，準備於一九五五年打井，使用水車；其他社隨着生產的發展，將來能把一部份旱田改爲水田，用水澆地，也要購買水車。由於

該地區地龍是一尺八寸，可是割踭機的耳鉗是一尺六寸，所以耳鉗不抱壟，上不去土，都要求改進一下；對割踭機鋸子質量，也要求要結實的，以免中途壞了，耽誤生產。

生產集中，每付犁丈都要有一台割踭機進行耕地，所以四個社在一九五五年都各添割踭機一台。

因爲當地有拖拉機站給代耕，播種一部份土地，所以只有耕地才由社員用畜力來耕作，因此，社員要求有關部門，創造一種耕地的機器，以便他們減少畜力。

該地區地龍是一尺八寸，可是割踭機的耳鉗是一尺六寸，所以耳鉗不抱壟，上不去土，都要求改進一下；對割踭機鋸子質量，也要求要結實的，以免中途壞了，耽誤生產。

第二，化肥、餅肥、大糞、土糞的需要數量也逐步增加。如第一農業生產合作社去年買硫酸銨三千七百斤，今年計劃購買八千斤；去年買過磷酸鈣四百斤，今年買二千斤；去年買骨粉三百斤，今年買五百斤；去年買灰土糞十五萬斤，今年買二十五萬斤。計劃高糧、包米、棉花作物使用硫銨，其他作物用農家肥來代替，以解決目前商品肥料的不足。

第三，馬、驥、驢數量和質量的變化。農民參加合作社後，牲畜集中使用，變為公有，加以此地有拖拉機站，不使用馬拉農具，所以農民入社後，有的社要賣剩餘的馬、驥；有的社還要添購。但毛驢基本不能使用，有一部份剩餘。如第三農業生產合作社，原有馬、驥十三匹，已賣出二匹，死一匹，準備再賣出一匹，有九匹就夠用；有毛驢十四匹，因為馬、驥有剩餘，所以驢全部得賣出，現下已賣出九匹，還有一匹未賣出，要求本村信用合作社給貸出去。其中有兩頭毛驢是春耕時花八十五萬元買的，現下才賣出四十五萬元，還是賒出去的。第一農業生產合作社，因為過去只有一匹馬，準備來年再買一匹。但毛驢還得賣出一頭，該社社員入社前有九頭驢，現下使用四頭，已賣出五頭。據四個社統計，剩餘驢二十四頭。

第四，舊式農具。因為組織起來，集中使用，所以有的剩餘很多，有的今後少添或不添，有的被代替、被淘汰，但個人所用的小農工具，有的品種數量要增加很多。具體情況是：

1. 鐵瓦花輪車：因為農民在單幹時，有三、兩垧地自己就購一台花輪車，自己使用方便，但參加農業生產合作社後，車輛變成公有，有些車就要剩餘，同時生產社使用膠皮車代替鐵車，所以今後農民參加生產社後不但不買花輪車，還出賣花輪車。如第三農業生產合作社，社員原有花輪車十一台，現下社內有四台就夠用了，得賣出七台。僅該四個農業生產社統計，目前就剩餘花輪車十六台。

2. 舊式犁丈：過去農民在單幹時，自己有車有

牲畜就用犁丈，參加生產社後，犁丈變為公有，但大部份都剩餘無用，特別是此地有拖拉機站給代耕一部份土地，又兼使用剷踏機踏地，所以種地犁丈和踏地犁丈都有剩餘。如第三農業生產合作社，社員在未參加社前使用十八個犁丈，現下參加社後有六個就夠用了；其中種地四個，踏地兩個，今後踏地的犁丈還要被剷踏機代替。該四個社的統計，剩餘的犁丈有三十七台。

3. 打場碾子，壓地碾子、木掀、杈子、小波箕、大波箕、撮子等小農具：農民在單幹時，拴車戶都有這些小農具，困難戶使用時可以向拴車戶借。建社後，杈子、木掀、大波箕、撮子、竹掃等都是公有財產，所以生產社都要購置一部份，但碾子有剩餘，四個社共剩餘一百個。

4. 鐵鋤、鐵鎬、鋤板、鐮刀、插刀等小農工具：農民在單幹時，好壞可以湊合使用，沒有的戶，可以到鄰居去借，可是入社後，人人參加生產，又兼有固定生產隊，同時工作，所以過去沒有的和質量不好使的鐵鋤等小農工具都得買新的，同時農業生產社還給每個趕車的買一把鐵鋤，一把馬蹄鎬。因此，這些小農工具增加的多。

5. 皮、蘿製的車馬用具：隨着農業生產社的發展，車馬的增加，車馬用具需要量也增加了。過去單幹戶因為是使用驢，所以繩套可以湊合使用，但是參加生產社後，過去的繩套使用不上了，所以都要添購新的。如第二農業生產合作社，從今年三月到秋季，兩個車就添購繩套、皮革、鞭子等，共值一百一十六萬元。但目前供銷社所供應之繩套、鞭子、鞭梢等，質量不好，農業生產社的老板子不願意到供銷社去買，今後供銷合作社應建議生產單程中，逐漸的培養起來。這就是說，生產小組和供銷生產社是手工業勞動者準備進入高級生產合作社的一個實習學校，在這個學校裏，他們要學會許多的生產知識和提高文化水平，所以經過一年到兩年或更多的些時間準備時期是完全必要的。不如此，就必然要犯主觀主義，要求過高，就必然強迫命令，脫離羣衆，就必然會把生產合作社工作做壞。

總之，通過這次調查，我們初步掌握了農業生產合作社成立前後的生產資料需要變化規律，但今後還應該繼續深入調查研究，了解農民需要，使供銷合作社更好地為農業生產服務。

(上接二十三頁)

這些手工業絕大多數都是個體的，其生產關係是私有的，生產是分散、落後、盲目和保守，原料供應和產品銷售都存在着困難，採用新式機器和改進技術，也是條件不具備的，而且個體手工業者雖然時時刻刻都滋長着自發的資本主義傾向，這種資本主義傾向在生產小組或供銷生產社階段，都不可避免的有所發展。因此，一方面在組織生產合作社過程中，要強調社會主義因素的發展和增長，要時刻注意把生產小組或供銷生產社提高一步，不能滿足現狀，停止不前，這是必要的，也是可能的。不這樣作，就是放任自流，就忘記了合作化的目的，就失掉了工作的信心，就不能完成對手工業社會主義改造的任務。但同時也必須切實體會，要想把個體的私有的手工業勞動者，變成為集體的合作社所有的，把分散生產變成集中生產，由手工工具到採用機械工具，由盲目生產變為計劃生產，由沒有文化水準變為具有一定文化修養的，由習慣個體生活變為習慣集體生活，最主要的方法，是採取說服教育、示範啟發工作，更必須要在生產合作社發展過程中，逐漸的培養起來。這就是說，生產小組和供銷生產社是手工業勞動者準備進入高級生產合作社的一個實習學校，在這個學校裏，他們要學會許多的生產知識和提高文化水平，所以經過一年到兩年或更多的些時間準備時期是完全必要的。不如此，就必然要犯主觀主義，要求過高，就必然強迫命令，脫離羣衆，就必然會把生產合作社工作做壞。

按照目前情況看，手工業生產合作社發展的條件是完全具備了。中共中央發了指示，各地黨政重視領導，手工業者覺悟提高，幹部努力工作，所以目前最主要的是切實領會上級指示決定的精神，認真學習理論知識，特別是要總結工作經驗，從實踐中使實際和理論結合，發揮工作的創造性，把現在手工業合作社工作向前推進一步。

# 關於召開社員代表大會

孟用潛

江蘇全省有六十九個縣社。在一九五三年有三十九個縣社是經過社員代表大會選舉產生的，有三十個縣社沒有開過社員代表大會，主任是委派的。在這三十個縣社中，在一九五四年仍有十七個縣社沒有召開過社員代表大會。南通縣社是選舉的，但從一九五一年成立到現在還沒有召開過第二次代表大會（準備今年召集）。自從蘇南蘇北合併之後，江蘇還沒有召開過全省的社員代表大會，因而省社沒有理事會、監事會，還是主任制。全省代表大會準備在今年召開。江蘇有一六四三個供銷合作社，有多少合作社的領導機關是選舉產生的，缺乏完整的統計。南通三餘基層社去年召開過三次代表大會，但主要是佈置任務，合作社的民主還沒有得到很好的發揚。另外有不少基層社雖然召開社員代表大會，選舉了理監事會，但還沒有經過代表大會正式通過的章程。

廣東有一一〇七個供銷合作社，其中召開過社員代表大會的有六〇九個，佔社數百分之五十五。新會縣有十三個基層社，只有三個開過社員代表大會。全省九十七個縣社，只有八個開過社員代表大會。省社本身還是一個合作事業管理局。

江蘇廣東如此，其他各省也須要注意檢查這一問題。

合作社的機構過去是由上而下建立起來的。因而有這種說法，說合作社「官辦勁大，民辦勁小」。當然有不少合作社是民主辦社，辦的也不壞。但無可否認，確實還有很多合作社並不是根據民主原則組成的，縣以上的機構這類情況更多。這種情況應該加以改變。合作社應當是由下而上，在廣泛民主的基礎上組成的一個民主集中制的系統的組織。

合作社是勞動人民自願聯合的社會組織。民主是合作社的一個基本組織原則。合作社辦的好壞直接影響着幾億農民的生產和生活，也間接影響着城市工業生產和城市居民的生活。要將合作社辦好，就須要廣泛發揚民主，團結一批積極份子圍繞在合作社週圍，將合作社一切工作都放在羣衆監督之下來進行。

社員代表大會是合作社的權力機關。它不僅決定合作社的業務方針和業務計劃，選出一個理事會來具體執行這一計劃，還要選出一個監事會來監督計劃

的執行。它要聽取他們的工作報告，提出意見和批評，對他們的工作給以評價，並根據這種評價來決定是否還繼續選舉他們充任理事或監事，或者需要另外選賢任能。社員代表大會要行使這些權力，才能發揮合作社集體領導的作用，監督合作社的工作，促使合作社的工作人員兢兢業業地將事情辦好。

社員代表大會應當依照章程規定，按期召開。這不僅是一個原則問題，也是一個制度問題。按期召開實際等於按期檢查合作社工作，同時也就是按照不同季度和年度情況的變化，具體安排合作社的工作。這一方面可以更好地滿足社員需要，另方面經過這種「定期檢查」也可以促使工作不斷有所改進。按期召開社員代表大會可以使合作社密切聯系羣衆，使羣衆了解合作社的實際工作情況，了解許多經濟政策上的問題。這樣就使合作社逐漸可以成為羣衆集體管理經濟的一個很好的學校。「民可使由之，不可使知之」的時代早已過去了。因此習慣於不按期召開，甚至不召開社員代表大會的作法是不對的，應該加以批判。這種作法不僅缺乏羣衆觀點，也容易滋長官僚主義。分散的個體農民對於官僚主義在平時是很難辦的。但如若將他們集中在代表大會上，他們就可以對官僚主義有所表示。因此按期召開代表大會也是克服合作社工作中的官僚主義的有效辦法之一。

召開社員代表大會不應只是單純佈置任務，應當將工作報告作為大會重要內容之一。作工作報告就是真正向代表大會報告工作，不是泛泛地談方針政策。在工作報告中要具體地告訴社員代表這一段的供應、收購、加工等等工作都是怎樣做的，比前期有什麼進步，為什麼羣衆需要買和賣的許多東西沒很好地得到解決，準備怎樣辦，市場情況如何，零售網分佈如何，是否準備增設代銷員，經營管理方面有什麼問題，商品和資金週轉是快了還是慢了一些，那些商品積壓了，那些商品霉爛了，原因何在，誰應負責，資金是怎樣使用的，流轉費用率是降低了還是增加了，有些什麼開支是不正當的，有無鋪張浪費貪污現象，問題是如何處理的，合作社資產負債情況如何，應收應付賬款為什麼沒有及時清理，準備如何清理，合作社是賠是賺，原因何在，福利、獎勵、教育、建設等各項基金都是怎樣使用的，幹部情況如何，今後計劃如何，一九五四年盈餘如何處理。總而言之，應將合作社這一段工作中的主要情況和主要問

題，向社員代表大會有一個清楚的交代。這樣他們了解了情況，才好考慮和決定問題。

社員代表大會要根據社章選出一個理事會負責合作社各方面的工作。目前許多地區的合作理事會的組成是不恰當的。例如南通三餘基層社有二十七個理事，十三個監事。在二十七個理事中只有一個主任在合作社工作，其他都是各鄉各方面的代表人物。從代表性來說是很廣泛的，但是這樣的理事會，由於大家都忙，很難開會；就是能開成會，由於大家並未實際參加合作社工作，也很難考慮和決定問題。因此事實上還是主任一人負責，理事會僅是形式，並不能起集體領導作用。南通縣社有理事十五人，在合作社工作的三人，其他都是有關部門的負責人，甚社主任或社員。這樣的理事會也很難開會，很難起作用。合作社工作與很多方面都有一定的工作關係，這些關係問題往往不是在合作社

## 認真學習中華全國合作社

### 第一次代表大會的重要文件

齊速

中華全國合作社第一次代表大會的重要文件——「中華全國合作社聯合總社臨時理事會向中華全國合作社第一次代表大會的工作報告」和「中華全國供銷合作總社章程」已經在人民日報上發表，且已印成小冊子發給了各級社，全國供銷合作總社也已發出學習這些文件的通知，現在我們必須廣泛而深入地在合作社系統展開對這些文件的認真學習，以便進一步提高我們的工作，為完成合作社第一次代表大會的決議而奮鬥！

中華全國合作社第一次代表大會是一個非常重要的會議，是中國合作社歷史上的一個重大事件。這次會議總結了過去四年來的工作，明確地指出了過渡時期供銷合作社的基本任務，通過了中華全國供銷合作總社章程，這些就是今後一個較長時期內中國供銷合作社的行動指南和法規，是我們做好工作的依據。一九五〇年七月的全國合作社工作者代表會議確定了當時的方針和辦法，全體合作社幹部在黨政的領導和社員的擁護下，執行了那時所定的方針和辦法，獲得了很大的成就，解除了國民經濟恢復時期合作社的組織和發展問題。現在情況不同了，今天是要在毛主席指示的國家在過渡時期的總任務下，把我國建設成爲社會主義國家，供銷合作社的任務是要使自己能够勝任地擔負起在農村

作社理事會上所能解決的，須要提到當地更高一級的機關去解決，因而請他們參加，佔用了他們的時間却不一定能達到預期的目的。理事會是社員代表大會的執行機關，應由實際參加合作社工作的負責同志組成，才能實際負起執行工作的責任。各方面的代表人物能參加社員代表大會，不處理合作社日常工作，而實際幫助解決合作社的重大問題，那是有好處的。合作社理事會的組成是一個重要問題，應實事求是，合理地加以安排。

一九五四年已經過去，一九五五年剛剛開始。許多地區的合作社正準備召開社員代表大會。希望各地負責同志抓緊這一工作。有準備地開好社員代表大會，展開批評與自我批評，對於改進和提高合作社工作有重大的意義。同時這也是建立、鞏固和發揚合作社民主的一項重要措施。這不僅是合作社民主的形式問題，也是合作社民主的實質問題。

中，通過供銷關係扶助農業生產，促進農業和手工業的互助合作，支援國家社會主義工業化，逐步代替資本主義商業在農村的陣地等重大任務。爲要完成這樣重大的任務，供銷合作社就必須不斷地鞏固和提高，鞏固和提高較之組織和發展是更爲複雜和艱巨的，因此，我們必須認真地學習程子華同志代表中華全國合作社聯合總社臨時理事會向合作社第一次代表大會所做的報告，很好地總結過去四年來的工作。過去四年中，我們獲得了很多成績，這些成績是由於正確地執行了黨的政策而得來的；我們也還存在着不少缺點和錯誤，這些缺點和錯誤如不加以克服就不能完成過渡時期供銷合作社所負的重大任務，成績從何而來，如何繼續發揚光大，缺點和錯誤爲什麼產生，如何克服糾正，都需要通過對文件的學習加以正確地總結。

中華全國合作社第一次代表大會明確地確定了過渡時期供銷合作社的三個基本任務，這是大會的一個極重要的收穫。這三個基本任務是根據了黨在過渡時期的總路線總任務而正確地提出來的，完成這三個基本任務就可以完成供銷合作社在國家過渡到社會主義時期的任務。這三個基本任務不是一年的或短時期的任務，它是一個歷史時期的任務。這三個任務是相互聯繫的，而它的中心

環節就是爲農業生產服務。供銷合作社在過渡時期的基本任務我們過去也知道一些，但知道得不清楚不透徹，特別是廣大的基層幹部由於業務繁忙文化程度低等原因，還有不少人是不清楚的，需要有較長期的教育和學習。我們在這方面必須展開廣泛而深入的工作，必須使所有的幹部都通曉這三個基本任務的實質，且把三大任務的精神貫徹到各種工作中去。

程子華同志代表臨時理事會向代表大會所做的報告中，還指出了在城鄉市場新的情況下供銷合作社必須做好的幾項主要工作。其中計劃收購和計劃供應是國家的重大措施，它關聯到全國人民生活中最重要的吃飯和穿衣的問題，也關聯到我國城鄉經濟生活的許多方面，做好計劃收購和計劃供應工作，對於保證我國人民生活日益增長的需要，制止投機活動，保證市場物價的穩定，使第一個五年計劃順利進行有極重大的意義。爲農業生產服務是供銷合作社在過渡時期的基本任務之一，且是中心環節，因此，加強農業生產資料的供應，開展預購合同和結合合同制，促進以互助合作爲中心內容的農業增產運動，也是當前的主要工作。逐步代替資本主義商業在農村的陣地，切斷小農經濟同城市資本主義的聯系也是供銷合作社的基本任務，故在國營商業領導機關統一領導下積極領導初級市場和改造私商也是當前的主要工作之一。由於過去幾年來，供銷社和私商進行了不斷的鬥爭，幹部中存在着「寧左毋右思想」，過多的排擠，缺乏全面管理市場安排私商的思想，應大力進行教育，使廣大幹部能够正確地掌握中央對私商的政策。還有扶助手工業生產，根據國家和人民的需要，有計劃地發展農業生產資料和城鄉人民生活用品的生產，發展可供出口的手工藝製造業，加強對生產企業的管理，充分發揮它們潛在的生產能力，認真執行價格政策，協助國營商業做好物價工作，也都是當前必須做好的主要工作。我們應該根據程子華同志的報告結合當地工作中的問題，認真學習研究，提高我們的認識和能力，以便把這些主要工作做得更好。

爲了正確地完成過渡時期供銷合作社的基本任務，爲了真正做好當前的幾項主要工作，還必須認識，供銷合作社是經濟事業和企業組織，它所擔負的各項任務必須通過供銷業務活動，才能具體實現。因此就必須抓緊改善經營管理，逐步推行經濟核算制這一重要環節。目前供銷合作社中還有不少幹部，尚未真能學會經濟工作，還沒有鑽進去，對於經濟核算制不懂得或不很懂得，致使供銷合作社工作難於真正的鞏固和提高，因之加強對實行經濟核算制所必需的各種專業知識的學習亦是極重要的。

中華全國合作社第一次代表大會的另一個重要文件，就是「中華全國供銷合作總社章程」。這個章程是根據過渡時期供銷合作社的基本任務，幾年來的工作實踐和目前供銷合作社組織上業務上的發展現狀，並參照蘇聯的先進經驗，且在一九五〇年全國合作社工作者代表會議所提出的中華全國合作社聯合

總社章程的基礎上制定的，它是中國供銷合作社在過渡時期的行動指南和法規，各級合作社組織和全體合作社工作者都應認真學習這個章程，並根據當地具體情況認真執行章程中各章各條的規定。

中華全國合作社第一次代表大會的兩個重要文件的內容是十分豐富的，乃是今後一個長時期內供銷合作社工作的指針和武器，各級合作社理事會都應把學好這兩個文件作爲重要工作之一，組織全體幹部認真學習。光有一般的號召決不能真正學習好，必須製訂切實可行的學習計劃，且進行認真的佈置和檢查。責同志的報告，基層社幹部由於程度較低需要由上級社有計劃的組織傳授，幫助其學習。去年一年中基層社的在職幹部學習已有一定的開展，曾想出了一些要文件，在業務學習時間內進行。縣社以上各級供銷社幹部以自學爲主，結合負責文件作爲主要的教學內容之一，密切結合實際着重進行講授。各級社管理學傳授、巡迴教員等都是行之有效的，這是廣泛深入地展開代表大會重要文件學習的良好條件。此外，各幹校和訓練班今年也應把合作社第一次代表大會的重要文件作爲主要的教學內容之一，密切結合實際着重進行講授。各級社管理學習的部門應在理事會統一領導下，深入檢查，隨時總結經驗，加以指導和推廣。我們深信，只要各級社理事會和全體幹部充分認識了學習合作社第一次代表大會文件的重要性，加以認真的領導和組織，廣泛而深入地展開對這些文件的學習，我們就一定能夠獲得成就，從而進一步地提高和鞏固供銷合作社的工作，更好地完成供銷合作社在過渡時期的光榮任務！

## 一橋之隔

趙永彬

烏江鎮一橋之隔有兩個供銷社，橋南是安徽省和縣地界，橋北是江蘇省江浦縣地界。橋北供銷社長期的違反價格政策，橋南供銷社的負責同志，兩年來雖和該社研究了數十次，並報請雙方的上級解決，但至今不僅沒有解決，價格的懸殊反而比前更大。如一雙回力鞋竟低於公司牌價五千九百元。以致橋南供銷社常發生顧客退貨情事，甚至有的社員反映：「橋北是毛主席領導，橋南是資本家領導。」

去年十一月，江浦縣財委會指示橋北供銷社按照當地公司牌價調整商品價格，該社到十二月二十一日還沒調整。橋南供銷社雖屢次向江浦縣供銷社同志反映，但他們的答覆是：「這是一件小事，等到明年二月份再談。」這不是一件小事，它關係着人民的生活和國家對私營商業的改造，希望江浦縣社及時解決這件所謂的「小事」。

# 爲完成一九五五年手工業合作的組織發展任務和生產任務而努力

「大公報」社論

在北京舉行的第四次全國手工業工作會議已於一月五日閉幕。會議總結了一九五四年手工業的社會主義改造工作，佈置了一九五五年手工業合作組織的發展任務和生產任務，並成立了中華全國手工業生產合作社聯合總社籌備委員會。

一九五五年是第一個五年計劃期內關鍵性的一年，今年的手工業工作做得好，就能爲第一個五年計劃期中手工業合作化運動的發展計劃和生產計劃打下堅實的基礎。一九五五年手工業生產合作社（組）成員要發展到二百萬人左右，生產總值爲二十多萬億元。這次會議適時地佈置了今年的任務並研究了保證完成任務的組織措施，對於今年手工業合作化運動的順利發展有着很重要的意義。

一九五四年，手工業合作化運動已取得了相當的成績。這些成績是由於黨的領導的加強、各方面的大力扶助、手工業者覺悟的提高以及全體幹部和社員的努力而獲得的。在一九五三年冬天舉行的第三次全國手工業生產合作會議上，進一步明確了「積極領導、穩步前進」的方針，肯定了三種組織形式和由小到大、由低級到高級的步驟，以及其他方面的一些做法，中共中央並爲此發出指示，要各級黨委建立各級手工業領導機構，加強對手工業工作的領導和總路線的宣傳教育，因而大大地推動了手工業合作化運動的發展。不少生產合作組織特別是高級形式的生產合作社，由於改變了生產關係，社員自己是企業的主人，發揮了勞動熱情，提高了勞動生產率。在增加生產、提高質量、降低成本等方面顯示出了組織起來的優越性。不少地區培養了典型，樹立了旗幟，對廣大的手工業者起了良好的示範作用。到一九五四年年底爲止，全國手工業生產合作社（組）員預計約達一百一十多萬人，完成原計劃九十七萬多人的百分之一一五；生產總值預計爲十二萬多億元，完成原計劃十萬九千多億元的百分之一一。

但去年的工作也存在着一些缺點和問題。從完成計劃的情況來看，在地區上、時間上以及三種組織形式上發展得都不够均衡。從地區來說，有些地方大大地超過計劃，如浙江省原計劃發展到四二、六八三人，產值二千一百多億元，而預計年底到達人數却超過十五萬人，產值也在三千億元以上；有些地方則又離計劃數甚遠，如四川原計劃到達十三萬人，產值六千九百億元，現在預計年底人數只達五萬六千人，產值二千三百多億元。從時間來說，一般都是上半年鬆、下半年緊，如湖北計劃發展到五六、一〇五人，到第三季度末才到達二八、六〇一人，而其中絕大部分又都是第三季度才發展起來的。從三種組織形式來說，一般都是對搞生產社勁頭較大，其次是搞小組，對供銷生產社則因認識不足和經驗不多，故組織發展得很少。各地一九五四年三種組織形式預計完成計劃的情況是：生產社百分之二六點九，生產小組百分之十八點七，供銷生產社百分之九八。有的地方對供銷生產社的發展計劃執行不够，如山西省原計劃發展供銷生產社社員一萬七千七百人，實際只發展了一千四百八十一人。其他地方也有類似情況。

上述情況固然說明了手工業工作是一項新的工作，機構不健全，有的地方甚至還未建立領導機構，幹部和工作經驗不足，對手工業工作的複雜性、艱鉅性認識不足，計劃性差，同時也反映了某些地區在組織發展上存在着貪多貪大和放任自流的偏向。這是去年手工業合作化運動中的主要缺點之一。一九五四年各地基本上是貫徹了「積極領導、穩步前進」的方針的，但也有些地方貫徹得很不够。有的只看到手工業者要求組織起來的一面，而忽略了供產銷平衡情況和領導力量等條件，結果個別的就發生一鬨而起的現象；有的只看到手工業者保守落後的一面，甚至認爲「改造還有十五年的時間，忙什麼！」把穩步前進理解成爲「慢慢來」。此外，在生產管理、業務經營、思想教育等方面也還存在不少問題，都需要在今後工作中迅速克服。

會議決定一九五五年應繼續貫徹「積極領導、穩步前進」的方針，把原有社會提高一步，並積極地發展一批，鞏固一批；同時加強對廣大個體手工業者的團結教育工作，引導他們走合作化的道路。

爲了保證完成今年的工作任務，必須做好下列各項工作。

第一、加強調查研究工作，進行行業排隊，以便對各行各業作統一安排，統籌兼顧，使他們各得其所。因而要求各地黨委和政府必須將手工業視爲地方工業的一個重要組成部分。在編製計劃時，應將手工業的各項計劃，特別是供產銷計劃統一編列與平衡。在行業重點上應以滿足城鄉人民生產和生活需要的行業和供應國家出口需要的特種手工藝品以及爲工業建設、基本建設服務的行業爲主。去年有些地方只強調爲生產服務的行業，而忽略了爲生活服務和爲基本建設服務的行業，這是不對的。行業排隊，要充分估計到新的變化和新的需要，對本地區的主要行業和主要產品必須與當地國營、合營和私營工業緊密銜接，作出具體安排。

對於行業排隊，在國營經濟領導和國民經濟計劃的全面平衡原則下，一般說來可以這樣考慮：（一）原料供應及產品銷路都無問題的行業，可適當發展，但已有相當發展的地區，可不繼續發展。（二）原料有問題，而產品供不應求的行業，根據原料供應情況，進行商品排隊，按照輕重緩急的順序，以確定是否發展；這類行業必須注意節約原材料，推廣代用品。（三）原料不缺，但產品銷路有問題的行業，根據銷路情況適當控制其發展；並可試製新產品，以求打開新的銷路。（四）原料和產品銷路都有問題的行業，應壓縮生產，停止發展，除在地區上能進行調劑的以外，可逐步進行轉業。

第二、建立與健全聯社領導機構，加強聯社業務經營，並進一步密切與國營、合作社貿易等各方面的聯繫。有些省（市）、縣（市）已在去年建立起手工業生產聯合社，但還不够普遍。在這次會議上，中華全國手工業生產合作社聯合總社籌備委員會已經成立，各省、縣還沒有成立聯社的應積極創造條件，迅速成立。凡有五個以上生產合作社的地區，都可以成立縣（市）生產聯社。省可以聯合縣、市聯合社成立省聯合社。經驗證明：成立聯合社，由於有了專門領導機構，是會大大有利於當地手工業合作化運動的發展的。生產聯社的任務主要是領導下級聯社和基層社搞好組織發展、生產管理和業務經營。生產聯社應設立業務機構，其目的是爲了更好地爲基層社服務，解決供銷困難，指導合作社生產，但更重要的是與國營商業和合作社商業進一步密切聯繫，爭取訂立

長年合同。經驗證明：凡能主動積極地爭取國營、合作社貿易的幫助和扶持，緊密結合，就逐漸使生產走上計劃化和正規化，保證組織發展和生產任務的完成。國家銀行、稅務等部門過去對手工業的扶助成績很大，手工業合作社應更進一步同他們加強聯繫，這也是不容忽視的。

第三、改善經營管理，提高產品質量，降低產品成本是生產合作社得以鞏固、發展的關鍵所在，是增加公共積累，逐步向半機械、機械化過渡的重要環節，爲此就必須加強計劃管理與民主管理，加強領導核心，整理內部組織，建立與健全各種切實可行的制度，改善勞動組織，加強勞動紀律，節約原材料，大力減少非生產開支，有領導、有步驟地開展勞動競賽與合理化建議，不斷改進工具，提高生產技術，交流工作經驗，努力爲提高質量、降低成本而奮鬥。只要東西好、價錢便宜，合乎需要，這樣就不愁銷不出去。這樣對國家、對消費者和對合作社與社員本身都是有利的。

第四、加強對手工業生產社（組）員和個體手工業者的團結教育工作。對於生產社（組）員，主要是加強社章教育，指導基層社按社章辦事，加強民主管理，逐漸增加社會主義成分，提高經營管理水平。對於個體手工業者則須繼續進行總任務的宣傳，提高他們的覺悟，和發揮他們的生產積極性。爲加強手工業工人和手工業獨立勞動者的團結，加強手工業生產社（組）員和未組織起來的手工業者的團結，各地可繼續通過手工業代表會議和手工業勞動者協會，把廣大手工業者從政治上組織起來，以便於對他們進行社會主義教育，逐步使他們走上合作化的道路。

第五、加強黨的領導並大力培養幹部。自總路線的宣傳教育展開以後，各地黨委對手工業合作化運動已進一步重視和加強起來。同時，在各地現有的基層組織中，不少都有了黨的組織，建立了黨的領導核心。在幹部培養方面也有不少地方已開始培養出一些有相當政治水平和業務水平的幹部。所有這些都對今後手工業合作化運動的發展有很大的作用。但由於手工業工作基礎薄弱，經驗很少，加以今年的任務比以往更加繁重，因而就要求各地黨委更進一步地領導起這項工作，建立與健全領導機構，充實與培養幹部，經常了解與檢查計劃執行情況，隨時防止與糾正運動過程中的偏向。

一九五五年的任務是繁重的，各級手工業管理機構和生產聯社以及合作社（組）員與廣大手工業勞動者，應加倍努力，共同爲完成今年的組織發展計劃和生產任務而奮鬥。

# 試論手工業供銷生產社 在生產合作化方面的作用

蘇奮

作是有重要意義的。

就西北各省市組織手工業者走合作化道路的運動現狀來分析，可以說是開始走向高漲的階段了。高漲的主要表現首先是在各級黨政重視領導下，已經發展了大量的手工業生產小組（據一九五四年上半年統計已有三千六百組，一萬九千八百九十二人，產值為一千五百八十四億元）；原有的手工業生產合作社已開始鞏固的發展起來了，特別是經過總路線的宣傳教育之後，手工業勞動者的覺悟較前大為提高，參加合作社的熱情極為高漲，這就為今後正確與健康地

發展手工業生產合作社打下了堅實的基礎。

客觀上的情況是非常有利的。但從實際工作上看，我們從事手工業生產合作社的各級領導與幹部，是做得非常不夠。特別值得指出的是直到現在為止，組織手工業供銷生產社的工作進行的極為緩慢（據去年上半年統計，社數計劃僅完成百分之九點四九，社員完成百分之六十六，產值完成百分之三十二）。

全西北四省至去年第三季度底也只有手工業供銷生產社三十七個。

為什麼不敢放手組織手工業供銷生產社呢？

據我個人的看法是對供銷生產社這一形式認識不清，特別是對手工業供銷生產社與生產小組區別不清，對手工業供銷生產社與高級形式的手工業生產合作社也區別不清的緣故。正是由於對這三種形式認識不清，互相混淆，所以在實際工作中就產生了兩種偏差，其一是對生產小組要求過高，一組織起來就是高級生產小組（實際上是生產合作社），或者一開始就集中幹部創辦一個生產合作社，結果是費力多，效果小，不鞏固，嚴重地違犯了民主自願結合的原則。這種傾向在去年上半年是主要的，已在逐漸克服着了。其二是由於只着重泛參加的低級形式的生產小組，就形成了自流放任，不聞不問的狀態，至於對手工業供銷生產社——這一由生產小組過渡到生產合作社的組織形式就不感興趣，認為沒有意思了。

所以，我認為在總結現有工作經驗基礎上，從實際和理論上說明一下關於手工業供銷生產社與生產小組有什麼區別，為什麼要有這一種過渡形式，為什麼一般的講生產小組都要必然經過手工業供銷生產社這種形式才能過渡到高級的生產合作社，以及手工業供銷生產社的特點與作用等問題，對當前與今後工

先談生產小組與手工業供銷生產社的區別。什麼叫生產小組？大家都知道是把手工業勞動者組織起來，有組織的向供銷、消費合作社購買原料，推銷成品，或向國營與供銷、消費合作社加工。因為它的要求不高，是手工業者組織起來的一種低級形式，所以各地手工業者最容易接受。於是就普遍而廣泛的發展起來了。

實際經驗表明：手工業者一旦組織起來，與社會主義商業聯繫起來，就發生極大的變化，就使原有個體的、分散的、落後的手工業生產擺脫私人資本主義商業的剝削境地，為對手工業實行社會主義改造造成許多有利條件。所以，重視這一組織形式，積極領導它向前發展，這不僅是經濟工作，而且是一個艱巨的政治任務！

這一個問題是應該專門研究，我試圖另寫專文敘述。

究竟這二者之間區別何在呢？我以為主要的應該概括如下：

一、生產小組主要是與社會主義性質的商業結合，使它擺脫私商剝削，為正常發展生產創造條件，這一點到手工業供銷生產社仍是共同的。但到供銷生產社就應當提高到由供銷生產社統一經營業務，不再是個人或小組生產，自己購買原料，自己與國營或供銷、消費社簽訂合同了。這又有什麼作用呢？就是說以前小組生產時，個人生產，自負盈虧，最容易發生粗製濫造，浪費人力，刺工人，大吃大喝等現象已經發生，甚至發展到拒絕加工訂貨等現象）。由供銷生產小組時，什麼爐頭，掌櫃，師傅，技工等，因為生產正常，利潤增多，增僱個人或業主賺取利潤，自發地產生資本主義傾向（如供銷生產社初期或在生產是逐漸走向合理了。也就是說個人或小組應當是專心生產，改進生產，商活動由供銷生產社統一起來了，出售產品的權力已不能由小組或個人加以支配了。在這一點上，我們可以說是由個人聯合銷售，由依靠私人商業經營變為依靠社會主義商業經營。在一定程度上講，手工業供銷生產社的組成是意味着可以代替私營批發商及行銷業，更重要的是可以由商業入

手，開始對生產進行改造。經過這一改變就可以使商業為生產服務，使生產達到滿足人民消費的目的。這一區別是很大的，也是不能由小組來完成的。

二、生產小組公共積累是很少，甚至是沒有的，而供銷生產社必須要有積累，而且積累的速度與數量一般講來，應該是較大的。因為在小組期間，開始組織起來，生產還不正常，生活還很艱苦，過份強調積累是不可能的，但到了供銷生產社階段，由於國營與供銷合作社的長期供應原料與推銷成品，或長期加工訂貨，生產是正常了；由於產量逐漸增加，質量逐漸改進，利潤也驚人的增加了。有的供銷生產社股金只有兩千萬元，而不到一年功夫却積累了近三千萬元。一方面是有積累的基礎，另一方面由於業務發展，原有股金已不能滿足增設工具、修理廠房、資金週轉的需用。如果不去積累，其結果必然是工人、學徒的工資、生活不能改善，絕大部分利潤只落到幾個管理生產兼有少量資金人的手裏，無形中浪費了。

三、生產小組可以不入股，而供銷生產社必須入股，但入股時應照顧到貧苦的工人、學徒出資能力。大家入股就表示這一企業是社員所有了，不再是個人企業或生產單位了，而合作社建立成長起來，是建築在社員股金、公共積累，自力更生基礎上的。在這裏，單純依靠國家貸款，國營與供銷合作社扶助，是不能鞏固發展的。可以入股的另一因素是因為在生產正常，工資得到保證，逐漸改善生活的條件下，入股的條件已是可能了。如果一般工人、學徒出資仍有困難的話，其家長與師傅是可以代替入股金的。

四、在生產小組期間，生產關係不能改變，也不需要改變，但是，到了供銷生產社就必須逐漸改變，逐漸的為徹底改變而創造條件。為什麼在供銷生產社階段必須逐漸改變生產關係呢？這一種改變的可能性如何呢？改變之後對生產有無不好的影響？因為在供銷生產社的初期，特別是成立了半年、一年之後，由於供銷生產社的統一經營和國營、供銷合作社的長期加工訂貨，生產正常化了，生產利潤也迅速增加，在這裏即產生了兩種新情況：一種情況是，掌握原生產單位的家長或師傅及有技術兼有少量資金的技工，其利潤增加的很快（如有的供銷生產社其家長除過以按勞取酬原則付給每月工資應得是七十萬元的話，而現在是增加到八十萬、一百萬、或一百二十萬），在本人來講，追求利潤、剝削工人學徒、私人生活的揮霍等資本主義傾向，大大地發展了，甚至產生增僱工人、增設工具、退出供銷生產社、單獨經營、拒絕供銷合作社加工訂貨，顯然，這種情況是不利於生產的，是違反了組織起來走合作化道路的。另一種情況是，工人學徒在增加生產的基礎上，達不到增加工資改善生活的目的，生活情緒開始下降，在供銷生產社內形成了勞動者之間的僱傭關係中的糾紛。這種糾紛是越來越，所以在社內開展生產競賽、提高產量、提高質量、改進生產技術都很困難進行。這一種情況也是不利於生產的。

以上兩種情況，充分的說明了供銷生產社成立以後，特別是到後期，由於社會主義因素的增長和不可避免的刺激了資本主義傾向的發展，兩者的矛盾逐漸尖銳化。這就是說原有的生產關係已經不能適應生產力的發展，必須加以改變，重視和積極的領導這一改變，是保證由供銷生產社過渡到生產合作社的主要關鍵。

根據現有的經驗證明，改變生產關係的主要困難，是業主師傅存在着顧慮，其中最主要的顧慮，是怕改變生產關係以後收入少，生活不能維持，有技術不能得到較多的工資，對合作社的前途認識不清，因此，對他們要特別加強社會主義的思想教育，使他們認識到只有走合作化道路才是光明大道，舊的資本主義道路是不能加以重複的。在這一方面，可以給他們算一下細賬，比較一下組織以前和組織以後的情況。過去的生產是不正常的，一個月只能做十天或十五天工，原料依靠私商供給，成品依靠私商收買，旺季可以吃飽，可以給工人學徒開工資，到了淡季不但工資開不出，生活也沒有保障，所以說以前的道路是走向窮困的道路，就是家長或師傅也要受到私商的剝削，永遠翻不起身來；現在原料由社會主義商業供給，成品由他們包銷或加工訂貨，一個月生產二十八天或三十天，淡、旺季問題解決了，利潤也增加了，生活得到保證，工資可以提高，這一條道路是生產繁榮、大家富裕的道路。

這一種改變所以是可能的，就因為家長、師傅他們基本上是勞動者，他們也希望把過去的生產關係變為合作關係，發家致富，變成資本家僅僅是空想而已；因為他們都具有技術，以按勞取酬的原則，他們可以得到較多的工資，家庭生活是可以維持的；同時，他們感到現在已經沒有辦法來管理工人、學徒，提高生產，因此，客觀情況完全具備了改變生產關係的可能。無疑的，加強政治思想教育，耐心的解釋合作化的前途，明瞭個人和合作社的關係，使他們切實提高覺悟，自願的參加到合作社勞動，放棄殘存的剝削行爲，是一個非常重要的工作。

在工人、學徒方面，參加生產合作社的熱情是很高的，也是自願的，改變了生產關係以後，一定可以提高生產，改進質量，達到組織起來的目的。但是在思想上必須明確，在工資上不要鬧平均主義，要更好的在技術上向原來的家長、師傅學習；在工作中團結和教育他們，消除過去勞動者之間的矛盾和對立現象，共同為提高生產而奮鬥。

還有一個問題也是應該注意的，這就是強調公共積累對於限制個人剝削中作用。因為在供銷生產社成立以後，原來的業主利潤增加很快，不加以限制是很危險的。限制的主要辦法，是在供銷生產社成立初期，當個人或小組出售產品時，供銷生產社可以抽取代辦手續費；在供銷生產社後期，就可以將個人或小組出售的產品統一的加以經營，其利潤的主要部份作為公共積累，等到

供銷生產社的積累增多，而個人（原有業主）利潤就相對的受到限制。到了這個時候，供應原料、出售成品、規定規格、計算成本及簽訂合同等，都統一的由社方經營了。這就使得雖然限制了利潤，個別業主可能不滿，但他們感覺到在生產中不能脫離供銷生產社而存在，相反的，積累對他們也有好處，如隨時付款、簡化手續、調劑原料以及必要的儲存等等。所以公共積累是在限制剝削、發展生產、促進生產關係的改變中起着積極的作用。

五、在生產小組期間，除了高級生產小組以外，其生產工具主要是個人所有，生產也是分散進行的。但是，到了供銷生產社就應當有些區別，這一種區別就是可以將一部份工具公有或一部份社員集中生產。這一部份工具公有或一部份社員集中生產是應該有條件的，其作用主要是起着誘導和示範的作用。一些供銷生產社在社內將一些個體工人集中生產、工具入股辦得很有成績；也有一些供銷生產社在生產環節上，增設了新的機器和設備，為個人及小組服務，如毛織社的彈毛、洗毛、染色、整裝集中起來也是很好的。一般的講，供銷生產社還不可能過份的集中生產和工具公有，這是因為生產能力和積累還達不到工具公有這個條件，過早的集中生產和工具公有是會脫離羣衆的。

六、在生產小組期間，雖然也培養了個別幹部，工人、學徒中間也出現了一些積極份子，但是一般講來，他們是不够成熟的，他們的政治覺悟，管理生產的能力，工作經驗及文化水平等也是很差的，黨團的組織也沒有建立或很少建立，因此，由小組的幹部條件直接變為管理生產合作社的幹部是很困難的。所以在供銷生產社成立以後，必須積極的培養幹部和教育幹部，使他們在實際工作中，在管理生產中，在社會主義因素與資本主義因素鬥爭中，在黨政及上級合作社領導與關懷下，應當培養出一至三個脫離生產、管理幹部和一批積極份子，其中培養一個理事會主任更為重要。因此，可以說由生產小組到供銷生產社，由供銷生產社到生產合作社的發展過程，也是培養幹部的過程。以前我們在工作中沒有注意培養幹部，沒有注意發現和教育一批積極份子，沒有注意開始就辦成生產合作社，在幹部條件上講，都是不具備的，這種思想是主觀、錯誤的。

### 「幹部決定一切」——在手工業生產合作社來講更有特別重要的意義。

在說明了手工業生產小組和供銷生產社的區別以後，我們就可以進一步研究，為什麼需要有供銷生產社這種過渡形式？為什麼一般的講來都必須經過手工業供銷生產社這種形式才能過渡到高級形式的手工業生產合作社？因為高級形式的手工業生產合作社的要求是比較高的。這就是說手工業生產合作社的生產工具已經是社員集體所有，內部的生產關係完全是勞動者之間的互助合作關係，生產合作社的技術要有改進和革新，應當是逐漸具備半機械化和完全機械化

化，在生產合作社內要實行嚴格的經濟核算制，社員的覺悟要更加提高，合作社的民主要更加發揚，集體生活的習慣應該養成，使社員能够監督管理合作社。這就是說到了生產合作社階段，就絕不是生產小組與供銷生產社那一種生產水平、生產技術和管理辦法，而是一個合作化的工廠和比較大型的生產企業，要具備這樣一個水平是需要一個很長時期的準備工作的。

我們設想，如果不經過生產小組，特別是不經過供銷生產社這一過渡形式，能否一開始就具備生產合作社的規模呢？這是完全不可能的。這一種過渡形式的必要和重要性，就在於它經過生產小組和供銷生產社階段，首先在商業上與社會主義商業結合，斷絕了與資本主義商業的聯繫，為進行生產改造提供了條件；第二，由於初步的組織起來，就促進了生產力的發展，這種生產力的向前發展，就在客觀上要求必須改變原有的生產關係，因此，生產關係的改變是建築在生產發展的物質基礎上，所以是可能的必然的；第三，在供銷生產社階段，創造了積累條件和積累了公共財產，因此，為發展生產，增加設備，迅速的發展社會主義力量以及克服資本主義傾向造成了客觀的可能性；第四，準備和培養了領導手工業生產合作社的幹部，建立了黨團組織，保證了黨對手工業生產合作社的領導；第五，在生產小組和供銷生產社階段，不僅在政治思想上，對社員進行了教育工作，而且通過合作社發展的實際事實，深刻的生動的向個體手工業者指出了走向合作化是唯一的正確道路，因此，社員的覺悟在生產小組和供銷生產社階段應有顯著的提高。

在這裏還需要說明，由生產小組到供銷生產社再到手工業生產合作社，是長期的艱苦工作，供銷生產社也是由生產小組到手工業生產合作社的一個必然過渡形式；但這不是講時間很長和非常緩慢。根據實際工作初步的經驗，可以推斷：一般的生產小組只要與國營或供銷合作社商業結合，實行了長期的加工訂貨或者是包供包銷，由三個月到半年時間就可以轉為手工業供銷生產社；由半年到一年時間，即可正式轉社。所以說時間也不是很長的，主要的是看條件是否具備及主觀努力的程度如何來決定。但也不是講所有生產小組都必須經過供銷生產社這一過渡形式，如高級生產小組一開始就實行生產工具入股，主要生產工具公有，生產關係完全改變，經過一個準備時期，就可以由生產小組轉變到生產合作社。也有一部份生產小組一開始就吸收股金，集中生產，注意積累，可以很快的改變生產關係，也可以經過一個較長時間的準備，不經過手工業供銷生產社這一過渡形式，就直接的轉變為手工業生產合作社，這也是可能的和需要的。

綜合起來，從事手工業生產合作社的幹部，必須切實體會，中國手工業的行業非常複雜，技術各有不同，地區之間差別很大，（下轉十五頁）

# 認真貫徹「撥貨計價、實物負責制」修訂辦法

中華全國供銷合作總社財會局

一九五五年 第二號

根據幾個地區推行「撥貨計價、實物負責制」的檢查報告，反映很多社的實物負責制尚不健全，沒有全面樹立起責任制，分工配合不好，管理制度和憑證制度不健全，驗收、變價和盤點不認真，商品損耗率無正確標準，以致差貨、差款和帳實不符現象，相當普遍嚴重。據河北省保定、唐山、張家口、邯鄲四個專區的二十八個縣一百三十二個基層社不完全的統計，即發生長貨長款二億四千零八十五萬元，短貨短款二億八千四百五十一萬元。壞份子乘機進行貪污情況，也在不少地區發現。

我們考慮各地執行中所發生的問題，由於原「撥貨計價、實物負責制」辦法規定不够具體詳細，是主要原因之一。因此根據全國合作總社去年所頒發的「撥貨計價、實物負責制」總結、補充規定和關於加強各級社組織領導推行「撥貨計價、實物負責制」的代電指示，結合各地推行經驗，將原辦法加以補充修訂，廣泛徵求各省市社的意見並請北京市和附近的幾個基層社以及全國合作社各有關局進行討論修改，於最近以正式辦法頒發各地執行。

修訂辦法是以原辦法草案為基礎的，基本精神並無改變，其目的在使基層合作社能獲得正式辦法，據以貫徹執行，從而做到減少差錯，防止貪污，保護合作社財產。修訂辦法總則中根據「撥貨計價、實物負責制」原辦法草案及總結，明確了它的主要內容，規定了會計部門在實行中的基本職責，並強調合作社必須嚴格執行規定售價。第二章規定了責任制的組織形式，根據各地經驗明確了小組責任制為發展的方向，並結合貫徹責任制規定了商品進銷程序和憑證表單的處理手續。第三章規定會計部門在具體工作中的責任和帳務處理手續。

第四章規定商品盤點的組織和時期，商品損耗率的制訂方法和核銷損耗的計算方法和處理。另外，還補充擬定了憑證傳遞程序和全部會計分錄兩個附錄。此次修訂的辦法，業經全國總社指示頒發，並明確其是基層社內部工作制度之一，各級社必須積極地穩步地貫徹執行。修訂辦法中有如下幾個要點：

一、建立和健全實物負責制：建立實物負責制是「撥貨計價、實物負責制」的前提，原辦法對於零售店和倉庫實物負責制的建立，提出了個人責任制和小組責任制兩種組織形式。一年多來各地實踐中證明了在我國農村中零售店規模一般不大，工作人員不多，一切工作必須相互幫助，小組責任制有很多的優點。

華東區合作社總結幾種責任制形式時，認為小組責任制形式能發揚互助作用，幹部能力的強弱可以互相調劑；能抽人下鄉或趕集擺攤，並便於輪流休息。為了照顧全國各地不同情況，在修訂辦法中仍規定個人責任制和小組責任制兩種形式。採用小組責任制時，組長為會計部門核算對象，組長對全組商品、現金的收付和保管負責，組員在小組長的領導下明確分工，在組內實行個人負責，對所經營商品的銷售和保管、現金的收付和保管負責。發生差錯時，組長應查明原因，並將實際情況及責任人員，報理事會處理。不論小組責任制或個人責任制形式，都應該加強零售店經理的指導、推動和監督、檢查的責任，發動售貨員認真執行各項制度。如情況需要而且能使工作便利時，經理也可以為會計部門核算對象。有些地區合作社為了明確分工職責，制訂了簡單明瞭的零售店經理、組長、和工作人員的工作守則，我們認為這是健全實物負責制的有效辦法，應該推廣實行。在健全實物負責制中還必須注意目前普遍存在的幾個問題：一是經理、組長和個人責任制的實物負責人以及倉庫的主管人在工作調動時，很多不辦交接手續，發生前後責任不明，今後必須認真辦理交接，在盤點委員會指定人員或其主管人員監督下進行盤點，會計部門應把原實物負責人帳戶查對無誤後結清，另開立新戶，使前後任的責任明確劃分。另一個問題是關於趕集、廟會的流動售貨組、固定或臨時的貨攤，下鄉的貨郎擔以及臨時幫忙的售貨員的責任制問題。不少地區反映有些社對這些零售組織還沒很好的建立責任制度，出攤時和營業終了回來對於貨和款也沒有領交手續，發生了差錯，責任不明。根據有些地區的經驗，流動售貨組和固定的貨攤一般是兩三個人，應採取小組責任制的組織形式，以組長為會計部門的核算對象，由一人送貨下鄉的貨郎担則適用個人責任制。在每次出攤和下鄉時應將貨品調配齊全，辦好取貨手續，營業終了應和會計部門進行結算。由零售店派出的臨時流動售貨組、貨攤或貨郎担，應出具領據，向零售店領取貨物，回來向該零售店進行結算。至於臨時幫忙的售貨員，可在小組中分配一定的商品，營業終了，將經手商品和貨款向組長交付清楚，或在組長同意下作為實物負責人的助手，共同負責，以減少出錯。以上在修訂辦法中都已較明確的規定。

去年推行「撥貨計價、實物負責制」總結中已着重指出，各地在推行中的

主要缺點之一是：責任制沒有全面樹立，分工不明確，勞動組織不合理，由於基層社領導沒有親自掌握這一工作或重視不够，初步建立的責任制，往往僅具形式。根據這一情況，全國合作總社於八月頒發關於加強各級社的組織領導進行「撥貨計價、實物負責制」的指示，指出各級社必須加強組織領導，有關部門應明確分工，共同負責。並規定了各有關部門的職責。有些地區如西康和江蘇省根據指示結合當地的實際情況，擬訂了基層合作社組織領導和分工的意見（載中央供銷合作通報）頒發施行。我們認為這是樹立全面責任制的一個重要措施，要求各地繼續貫徹執行。

## 二、嚴格貫徹憑證制度，加強會計監督：

商品由進到銷每個環節實物負責人的責任是通過憑證制度來貫徹的，各地合作社實行「撥貨計價、實物負責制」以後，已根據原辦法及實際需要初步建立了各種憑證，但有些社的工作人員由於對憑證制度的重要性認識不足，存在着圖省事思想，未能認真貫徹執行，形成隨便取貨或以白條頂庫存，事後補單和憑證上不簽字蓋章等情況還是相當普遍。河北省社檢查博野縣城東社，以白條代替調撥單，結果短了紙兩令和布兩疋無法追查。也有些社的會計部門無原則的隨意增減憑證種類，變更憑證的名稱或用法，由此而造成的差錯，帳實不符，責任不明，並給貪污分子造成了空隙。為此，修訂的辦法中，根據了各地實行的經驗，對各種憑證作了必要的修訂和補充，對每一環節的工作責任，憑證的編製和傳遞程序也加以補充，並規定商品購進、驗收、保管、調撥、變價、盤點和銷售時都應根據辦法規定填製有關的憑證。為了使憑證制度逐步走向統一，為了便於貫徹檢查，辦法中還規定了憑證名稱不得改變，憑證格式變更時，必須報經省市社批准，至於填製份數和每個社的傳遞程序得根據實際情況自定。全國總社在指示中並明確指出，辦法所規定的會計憑證和核算方法是基層合作社會計制度的一部份，全體工作人員必須共同遵守。因此各地合作社有必要對憑證制度的執行情況，根據辦法作一次檢查，糾正一些與規定不合的地方。

目前各地存在的差錯情況，由於憑證審核的不認真，也是主要原因之一。河北省平縣社檢查平西府供銷社由於會計部門強調人少，對憑證不加審核，檢查出調撥單中的差錯有四十一筆，長短相抵後只差額二十餘萬元。會計部門在審核工作時，必須注意憑證表單中所列的價格是否正確，修訂辦法中明確規定倉庫和各零售店必須嚴格執行規定售價，會計部門應設置商品價格備查簿，據以認真執行和審核價格。但很多合作社會計部門對審核價格是不夠重視的。河北省社通縣專區辦事處檢查順義縣牛欄山供銷社時，指出該社的會計覆核工作中存在兩個問題：一是覆核的草率，有時覆核錯了；二是不覆核單價，也常出差錯。因此認為必須指定人員任覆核工作。此項審核人員，為便利業務，可與業務部門在一起，並可兼做其他工作。

我們必須認識，憑證制度一方面是貫徹責任制的重要手段，另一方面它是會計核算的唯一根據，不正確的憑證也即造成記帳和會計報表的不真實，還會造成合作社財產的損失。因此在修訂辦法中明確規定了基層合作社必須由主任親自領導貫徹各種憑證的執行；會計部門除負責組織憑證傳遞程序外，並應監督各種憑證的正確執行，並認真審核憑證內容的正確性，通過憑證監督與檢查，以保證帳實相符，報表正確及時，從而做到嚴密保護合作社財產。這就是不但要建立憑證，更重要的要監督每個環節認真執行，並使其正確無誤。只有如此才能達到上述要求。

三、加強商品驗收制度：基層合作社對商品的購進和調撥如能加強驗收工作，可以減少很多人為的差錯和商品損失，從各地的檢查報告中都證明了這一點。北京市東單區社在重點貫徹責任制中，一個供應站的食品和副食兩組，十天內驗收發現的長短差錯二十四宗，短款三十餘萬元；由食品工廠向一個供應站送糕點，七天中發生差錯六次；有一個分銷處在二十天中發現差錯十一件，其中錯開調撥單四次，計三百五十餘萬元。河北宣化縣崞村供銷社第一門市部，收到調撥單列白酒六百六十九斤，未經驗貨就照數收了帳，結果發現實際只收到二百三十一斤，短款五百多萬元。順義縣牛欄山供銷社稷山營分銷店十月份進貨時沒有驗收，事後檢查發現丟了一捆麻，損失了約九萬元。通過了這些事實，都教育了每個工作人員進一步認識到驗收工作的重要性。在修訂的辦法中，對於驗收方面作了詳細的補充，明確規定實物負責人對商品驗收完全責任。商品購進入倉或直接運到零售店，商品由倉庫或中心門市部調撥給零售店，不論送貨或由零售店提貨，收貨單位必須在收貨時認真驗收數量並核對單價和金額。如運輸途中發生損耗應及時報損，單獨以運輸損耗處理。為此辦法中補充了一種「運輸升耗報告單」憑證格式。要求各地合作社認真執行並加強商品的驗收工作，以明確責任和減少差錯和損失。

四、貫徹商品盤點制度、制訂商品損耗率：關於貫澈商品盤點制度和製定商品損耗率的意義及其重要性，在去年全國總社所發「撥貨計價、實物負責制」總結中已經強調指出，除對製定商品損耗率和處理損耗問題加以補充規定外，並擬訂了「各級合作社暨所屬企業單位財產盤點清查暫行辦法草案」頒發施行。此次修訂的辦法中已把這些辦法的要點也補充了進去。

貫徹商品盤點制度的主要環節是盤點委員會，由於很多合作社的盤點工作流於形式，修訂辦法中規定了盤點委員會由基層社主任、會計、業務、零售店經理、組長、商店委員會委員、社員代表及其他有關人員共同組織，並由主任負責領導，並規定倉庫和零售店每月必須在盤點委員會的領導下全面盤點一次商品。上列盤委會的組成，應該有商店委員會委員和社員代表參加，這點是非常重要的，從順義縣牛欄山社實行邀請了四位社員代表和商店委員參加盤委會

的事實證明，不僅可以樹立社員的主人翁思想，體現社員代表管理與監督合作的權利，並促使了實物負責人認真盤點。我們認為各地社必須逐步推行。

製定商品損耗率的意義和要求，在「撥貨計價、實物負責制」補充規定中指出是在於正確劃分合理損耗與超額損耗的界限，衡量實物負責人的工作質量，以促進降低損耗，增加積累。修正的辦法中已明確加以規定，並對商品損耗率的製定步驟、核銷損耗的計算和處理，作了較具體的規定。為了解決目前普遍存在的損耗與差錯不分問題，要求各地合作社積極地通過評定和查定方法訂定商品損耗率，報縣市社批准後試行，省市縣社對於主要商品的損耗率應經常考查各地執行情況，對所屬基層社逐步要求統一。

## 對推行「撥貨計價、實物負責制辦法」的幾點改進意見

梁希民

**編者按：**本文作者建議健全月末商品盤存、取消實物負責人編製「月份進、銷貨彙總表」的繁重工作的意見都很正確。至於商品備查簿，是零售店實

物負責人考查歷月各種商品進、銷、存情況的備查記錄，在一般的情況下，還有設置的必要；特別是實行月終盤存計銷後，每月末一次計算登記銷貨，在採用按個別商品損耗率綜合核銷損耗的辦法時，還必須按實物負責單位分別計算銷貨額，以便會計部門計算損耗限額。希各地參考，並加以研究改進！

開魯縣合作系統，推行「撥貨計價、實物負責制」以來，在賣貨員方面，還存在着一套重複編製帳表的過程。主要表現在：實物負責人的「商品數量帳」與統計員的「統計備查簿」的重複；實物負責人的「月份商品進、銷貨彙總表」與統計員的「零售商品銷售庫存月報表」的重複。

由於「統計備查簿」的記錄材料和「統計月報表」的編製材料，都是由實物負責人方面抄寫來的，兩方面的數字並無差別，這就有必要減去一方面的重複手續，這是應當改進的原因之一。

實物負責人每月編製這兩項帳表非常困難，尤其是在編製每月銷出的一千多種的四符（「上月結存」、「本月購進」、「本月銷售」、「本月結存」）四欄的數量、金額都必須相符）進、銷貨彙總表，更是困難。橫推一個碼，豎打又是一個碼，只要其中一筆不對，就得把千餘種的品種一樣一樣的覆核下去，賣貨員常常在這方面耗費許多精力，甚至這月的帳表還沒做完，那月的帳表又來到了。每個銷貨小組，平均都要佔用一人來搞這套重複的帳表手續。由於手續麻煩，一時搞不出來，也影響了會計和統計表報的及時提出。例如：五區中心社百貨組，在編製七月份進、銷貨彙總表時，該組的馬淑榮同志，一連忙了十二天，每天都熬到夜晚十一點多鐘，並且還得有別人幫她。這不僅影響了同志們的身體健康，而且付出的代價，並沒有起到什麼作用。僅僅為內部統計工

全國總社在頒發修訂「撥貨計價、實物負責制」辦法的指示中指出，經驗證明，解決基層合作社差款、差貨、帳實不符，以及防止和杜絕貪污漏洞，改善經營管理，必須首先加強思想教育，建立與健全實物負責制，嚴格貫徹憑證制度和商品盤點制度，正確製定商品損耗率。要求各地合作社認真學習修訂辦法，根據辦法進行檢查，積極地解決存在問題，並遵照去年全國合作總社關於加強各級社的組織領導推行「撥貨計價、實物負責制」的代電指示有關部門應明確分工，共同負責，研究改善勞動組織、商品管理和操作方法，加強幹部思想教育和組織檢查工作，防止放任自流和部門單幹現象，使「撥貨計價、實物負責制」進一步鞏固提高。

計」），就不必單獨另佔一頁。但爲了便於統計員抄錄，凡每一名稱的「小計」和只代表一種商品名稱的，都應以紅字列入，比較顯明易見，防止抄錯。這樣，雖然取消了實物負責人的「商品數量帳」，對統計工作來說，不但沒有減少統計材料的來源，而且還爲統計材料方面創造了有利條件。其中所差的，祇是把統計的「供應商品零售與庫存月報表」中「本月實際零售」欄的材料，由過去抄自實物負責人改變爲統計員自己從「統計備查簿」中去用「擠銷」方法求得，此外，並無任何困難和影響的地方。另一方面，對實物負責人來說，雖然記載「月末商品盤存簿」較過去的點貨單麻煩些，也不過只是多寫幾個「小計」數字而已。同時取消了一本「商品數量帳」，却比過去節省了許多時間。更由於統計員已把本月銷貨金額計算出來，對實物負責人也是一項極大的幫助。最低限度，是減輕了一名賣貨員的十五天工作負擔。這對雙方面都是有好處的。

第二，取消實物負責人的「月份進銷貨彙總表」，建立和健全「價格備查簿」。統計備查簿的進銷存數量和金額，既與進銷貨彙總表的數量和金額相同，這就有了取消進銷貨彙總表的可能，所缺的只是銷售單價的問題。只要把「價格備查簿」健全起來，到了月末，統計員可以根據價格備查簿的單價，乘以銷出的數量（即：「上月庫存量」加「本月購進量」，減「本月庫存量」）得出來的金額，逐項相加起來，就是本月的銷貨總金額。如果計算出來的銷貨額與本月份銷貨累計相差很遠，顯有差錯，也容易從以下四個方面檢查出來。

1. 統計的上月庫存額與實物負責人的上月盤存簿的金額相對照。
2. 統計的本月購進額與實物負責人的本月商品驗收單和商品調撥單（由調入部分減去調出部分，但與上級社及兄弟社之間的調撥，社內的調撥關係不計在內）的金額相對照。
3. 統計員的本月庫存額與實物負責人的本月月末盤存簿的金額相對照。
4. 如果上述三方面的金額對照完全相符，而銷貨額仍不相符時，就應核對統計員的「本月銷售」欄是否有錯。否則，就需檢查度量衡器是否有毛病？月末盤存數量是否與實物相符？商品損耗標準是否切合實際？撥貨計價對帳單的方面去找。如果這些方面完全無錯，那就是真正地丟了款或丟了貨，這就應明確責任，即時處理。

### 第三，必須做好下列幾項重要工作：

1. 認真健全統計備查簿，發揮統計工作的作用。統計員每天必須根據實物負責人的進貨手續（商品驗收單和調撥單），當天登入統計備查簿。登記前，必須覆核，發現差錯即時查對更正。登記後，要定期（五天或七天）和實物負責人互相對照，避免遺漏。

2. 採取精確的方法，經常試驗切合實際的商品損耗率，以便分清商品損耗與丟款、少貨等混亂不清的現象，並爲精確地成本核算創造有利條件。

3. 做好商品盤點工作。無論月末盤點或變價盤點，主任、會計都應深入監察指導。因爲盤點的數字正確與否，是直接影響着本月銷貨額的數字與帳面是否相符的重要關鍵。但是，在開魯縣合作系統中，過去做的非常不够，因而經常發生「點後返工」或漏點、多點、重點的現象，這是造成帳實不符和長短款的主要原因。因此，必須認真做好盤點工作，事前一定要做好準備，安排人力、研究盤點的步驟和方法，明確責任，使盤點工作能够有組織、有領導地進行，以達到「點的快」、「點的準」、「不遺漏」、「不重複」。

4. 做好月末商品盤存簿的審查工作。會計員和統計員除在盤點中要做抽查工作外，還必須認真地逐項加以覆核，防止「以小變大」和「以大變小」，造成人爲的假差錯。

5. 建立商品價格備查簿。這是一件非常重要的工作。必須設立專人掌握，最好由門市部經理兼辦，並由會計和統計員具體幫助，防止造成差錯和損失。

6. 加強內部間的互相聯繫。一般應建立定期會議制度，通過互相交換意見的方式，改進工作，特別是統計員與會計員的聯繫更須密切，防止工作脫節，造成混亂狀態。

7. 做好月末各種單據的整理和裝訂工作。由於取消了實物負責人的「商品數量帳」和「進銷貨彙總表」，因而各項單據的保存就更爲重要了，它已變爲實物負責人的唯一依據。因此，就必須在每月終了後，把各種單據分別整理裝訂起來，以備日後查核。爲了便於尋找和計算進銷貨的便利，可在每一單據上面加上封皮，並註明年、月、單據的名稱和頁數，內中收付的總金額、小組和負責人姓名，簽署蓋章後，交門市部經理統一保管起來。門市部經理可建立一本備查簿，把收到各小組的單據編號登入，以便隨時查考。

8. 建立檢查組織，加強檢查工作，是推動工作前進的有效方法，也是鞏固工作中成果和糾正偏差的重要關鍵。因此，在檢查中，應認真檢查實物負責人對各種手續的保管和傳遞上有無丟失和拖拉現象；度量衡器是否準確；商品出售價格是否與價格備查簿相符；商品的保管陳列有無不當之處；統計備查簿是否及時登記；試驗商品損耗率是否認真；進貨是否認真驗收；登記前是否覆核；登記後是否對照；相互聯繫是否密切等。

9. 加強政治教育工作。從「撥貨計價、實物負責制」的整個方法裏，可以看到一個顯明的事實。就是工作能否做好，在於責任心強不強。過去的經驗證明：那個合作社的政治工作做得好，社幹的責任心就強，差錯也就少，或者沒有差錯；否則，差錯就多。因此，加強社幹的政治教育工作，是不可忽視的重要工作，也就是提高幹部責任心，消滅實物負責制中混亂現象的唯一方法。

小品  
四月刊

## 省社來的「省事幹部」

陸舜雄 仇元康

楊同志拿着省社的介紹信來到基層社，簡單地開了一個會，他着重說明：「省社張科長隨後就到，一切具體問題，將由他來詳細指示。」大家聽說張科長來作具體指示，感到特別興奮，都盼望着張科長能够早日到來。

幾天後，張科長終於出現了。但說也奇怪，張科長來到基層社之後，還沒有和別人談話，就先找到楊同志，立刻談起京劇「闖王進京」的故事；吃過晚飯，他又從明末時代談到「七七」事變、日寇侵華……越談越起勁，一直講到九點半鐘，最後的收場話是：「哎呀！小楊！你長了這麼大，連日本鬼子都沒見過？遺憾哪，遺憾！」楊同志苦笑着，旁聽者的心裏也暗暗在想：張科長真是經驗豐富，才學淵博。

「本來也不算什麼奇怪，剛剛來，休息休息，聊聊天，也沒什麼。」基層社幹部中，泛起了這樣一點輿論，並認為張科長的做法還不錯。大家只耐心等待着張科長的具體指示。

兩天半的時間過去了。張科長每天多半是倚在床上看小說和睡覺，這倒使

人們弄不清是怎回事了。

這一天，張科長要召集會議了，這才消除了大家猜疑的情緒。會上，張科長的神情格外嚴厲，提出了自己來典型調查的五大要求。立即發令：「這是緊急任務，於星期六必須完成，計統員和供應股長必須脫產參加。」

「現下供應工作很緊張，」基層社主任很為難，又繼續說：「供應股長業務太忙，計統員還得忙別的表報，立即脫產參加有問題，請張科長考慮！」

「計統員還有什麼表報沒有報？這樣吧！凡是給我們省社的表報，遲報兩天沒關係！」楊同志直爽而肯定地提出了意見。張科長未加可否，可是，基層社有人提出反對。最後商定：供應股長可以抽空彙報，計統員在做完本身工作前提下，儘力幫助張科長劃表。會議就此結束。

次日，張科長深入下層了。他到門市部找到供應股長，詢問工業品供應情況。可是供應股長事先缺乏準備，難以馬上彙報。張科長便雷霆大發，訓誡了

一番，立即對基層社主任說：「材料怎樣？要是沒有的話，請你寫個條子，我回去好彙報，就說你們沒有材料！」

主任一聽張科長的話，可有點慌了。他想：上級需要的材料這樣緊急，我們這裏又明明有材料，怎能寫個「零」字給上級呢？於是趕快抽調了五個幹部，兩個計統員和供應股長也都全力投入張科長的調查工作。這時，張科長才像開始談打日本鬼子那樣，展開了笑顏。

以後的幾天，張科長就和基層社的床板結下了深厚的友情。他看到別人都在忙碌地整理材料，自己也就安逸地躺在床上，心眼裏非常舒服。

星期六的早晨，基層社的幹部們，把張科長需要的材料已全部整理好了，準備向張科長彙報。其中有個計統員因為臨時有事，晚到了一刻鐘，這又惹起了張科長的忿怒。他聲色俱厲地說：「怎麼！材料到底搞好了沒有？如果沒有搞好就直說，我們不能等了，叫主任給我寫個條子，我好回去彙報，就說你們沒有……。」

事後，基層社的幹部們紛紛議論，有的說：「主任為什麼不可以寫張條子呢？就這樣寫：省社負責同志，你們派來的張科長和楊同志，只是硬性地催取材料，而不是調查，以後再遇這樣的事，請不必派人來，更用不着派張科長來，只要來信列出提綱，我們就可以依式辦妥寄去或派專人給你們送去！」否則……。」

## 「自勉詩」的作者

青 迅

「工作要積極努力，  
學習要踏實認真。」

「為達到以上要求，

要做一個小學生。」

這是某縣合作社計劃科宋科長的一首「自勉詩」，幾乎在他所有的筆記本上，都工整地寫着這樣的詩句。

這倒不能算是什麼壞現象。問題只在於是否實踐了自己的諾言？據宋科長自己說，他在自學上，是比較好的。但是，大家所看到的，却不像他自己所說

的那樣。

總路線學習測驗時，他以科長的身份，藉口「工作忙碌」，沒有參加。後來，陳秘書把測驗題交給他，他勉強地接過來，帶到宿舍，按文件抄了三天，結果還是在陳秘書數次催促下，才把沒有抄完的試卷交出。

時事學習測驗時，大家都集中在飯堂裏答題，這時宋科長却還躺在床上做夢。有人特地去請他，他說：「喔！昨晚熬了夜，太疲勞！」就這樣輕鬆地一句話謝絕了。

宋科長藉口「工作忙碌」，不能參加學習測驗，也許含有幾分真實性。可是，他在「自學」上，所謂「比較好」，究竟如何呢？他却以實際行動作了回答：這天晚上，評卷工作開始了。大家都熱烈地討論測驗試題的答案是否完整，來評定分數。宋科長默默地坐在一旁，只是靜聽着大家的發言。有位劉同志的答題，將「江蘇省人民政府一年半的工作報告」，誤寫為「一年」，有人提出了意見，引起大家的爭論。可是，宋科長聽了半天，也不敢肯定誰是誰非。於是他就悄悄地轉問李科長：「到底是一年半對？還是一年對呀？」

「當然是半年啦。」李科長回答得很肯定。

「不一定吧？」宋科長又低聲認真地反問。

「你看看這文件，不是寫得很清楚嗎！」

宋科長從李科長手裏接過文件看了一看，立刻感到有了發言的機會。他站

起來拍着那個第一次看到的文件說：「當然是一年半的工作總結，同志們，有

文件作證，可以不必再爭論了。不過，看來劉同志的答題是沒有用腦子，平常

也缺乏認真自學，一個青年人如果不用功學習，不老老實實地做個小學生，那

簡直太成問題……。」

這就不能不引起大家的懷疑：他講的話不錯啊！為什麼這些道理却和自己毫不相干呢？「自勉詩」的作者呀！

## 「鷄毛問題」

祝遵璜

「狗糞能肥田，人糞能餵狗」，這說明了「廢品」也能成為有用的東西。鷄毛呢？看起來它也是無關緊要的「廢品」，其實它却是郊區種植細菜所需要的名貴肥料之一種。沒有它，有些鄉的蔬菜生產就會受到很大的影響。而鷄毛的

供應，是由供銷合作社負責的。

春天，因為肥料供應不足，農民擁擠到豐台區供銷社小井生產資料供應站，埋怨他們。入夏以來，小井生產資料供應站便準備了大量的鷄毛和其它肥料。偏偏又遇到連陰雨，頂上雖然搭着四、五層新蓆，但上邊還是浸透了，底

下也泡濕了。站長看見鷄毛遭到損失，心裏很難受。

雨過天晴，站長一面僱了些臨時工來揭蓆晾蓆，一面向領導上緊急請示，請求上級社批准搭蓋一些簡陋的房子，好儲存肥料。

「報告」一去無回音。雨又下起來了。站長急得冒着大雨跑到區社。區社

又用電話請示市總社。

電話裏傳來了對方的聲音：「是小井生產資料供應站請示蓋房的事嗎？噢！……等我找找報告看。」顯然，這無關緊要的「鷄毛蒜皮」的問題，被壓在文件堆裏了。

兩分鐘以後，電話裏傳來了質問聲：「以前把肥料垛在哪裏？」

「垛在場院裏。」

「下雨呢？」

「用蓆子蓋上。」

「新蓆舊蓆？」

「新蓆。」

「是商品蓆嗎？」

「可不！」

「那是違反制度呀，同志！」

「唔！……」

市總社終於派人來了解情況了，認為「情況嚴重」，應當修建一些簡要的

設備，並囑咐供應站「做準備」。

日子一天一天地滑過去了，幾場大雨之後，新打的土坯也變成了爛泥，蓋

房的消息仍如石沉大海——這「鷄毛蒜皮」的問題又被遺忘了。

雨季過去了，供應站算了一筆細帳：今年滙毀了一千多領新蓆，買了兩千根墊垛的枕木，一共花費了一億九千多萬元。這筆錢可以蓋五十間房；如果每間房子存兩萬斤肥料，可以經常儲存一百萬斤肥料。而且這房子絕不是三年五載就可以毀壞的。那些講究「成本核算」的人們，應該核算核算：這並不是「鷄毛蒜皮」的問題。

(轉載北京日報)

# 做好羊毛預購工作的意見

韓寶德

一九五五年，國家委託供銷合作社在重點產毛省份開展羊毛預購工作，這對國家充份掌握貨源，支援國家社會主義建設以及逐步滿足人民生活需要等方面，都具有重大的意義。

為了有計劃地、系統地進行這項工作，中國畜產公司與全國供銷合作總社簽訂了一九五五年預購羊毛協議，並已佈置到各預購省份，規定自本年二月初至三月中為供銷合作社向農、牧民進行簽訂預購合同的時間。針對這一情況，供銷合作社必須及時的動員起來，在當地黨、政領導下，與有關部門密切配合，積極完成這項繁重的任務。

羊毛是畜產品中主要的一項。由於目前畜牧業經濟一般是個體的、私有的小生產經濟，畜牧業生產，主要是依靠牲畜的自然繁殖，受自然條件的影響極大，因此，羊毛預購工作的主要目的是：為克服個體生產的盲目性，引導其走向集體的、計劃的生產軌道，擴大社會主義在牧區的陣地，進一步割斷私營皮毛商販與農、牧民的聯繫，掌握貨源，及時地解決牧民生產上或生活上的部分困難，從而鼓勵與發展畜牧業生產。為貫徹這一原則，一九五四年內蒙區供銷合作社接受國家委託預購羊毛，在當地黨委、財委直接領導下，分別不同情況，在重點地區開展預購。自一月份開始至四月份結束，共預購了絨毛三百五十四萬斤，超額完成了預購任務的百分之五十。在具體做法上，一般是由基層社與互助組、生產合作社、社員小組按羊隻計算或按每斤羊毛計算等不同辦法簽訂具體預購合同，並結合預付定金供應物資。這不僅增加了互助組、生產合作社的收入，也促使互助合作組織進一步的鞏固。由於正確地貫徹了預購政策，因此，新毛上市以後，羣衆能夠按時地把毛賣給國家。截至七月底，預購的羊毛和投放的定金即已全部收回。事實證明：通過預購工作，協助國家提前掌握了貨源，保證工業原料的供應和對外貿易計劃的實現，給收購任務的完成創造了前提條件。由於預購羊毛是以組織起來的農、牧民為主要對象，這就對目前大部分仍處在個體的、分散的牧區羣衆，得以貫輸和培養集體的思想意識。同時，通過預付定金和供應物資，對戰勝一九五四年內蒙地區嚴重的風雪災害和減少受災後牲畜死亡率方面，都起着很大的作用。僅內蒙東部呼納盟的東新巴旗供銷社，結合預購工作，供應給羣衆的物資就有麵粉十八萬斤，稷子三萬斤，豆餅十一萬五千斤和豆油五千四百斤。不僅解決了牧民的口糧和牲畜的飼料，還解決了牧民的口糧和牲畜的飼料。

料，並鼓舞了災民與災害作鬥爭的信心。

今年的預購羊毛工作，在一九五四年基礎上擴大了預購地區，同時，預購數量，也比一九五四年有了很大的增加。中國畜產公司與全國供銷合作總社簽訂的一九五五年預購羊毛協議書中規定：「各地預購羊毛的數量，原則上以一九五五年供銷合作社代國家收購的羊毛數量全部預購」。這是製訂預購計劃的根據，供銷社應認真貫徹執行。為使計劃切合實際，達到正確，各地供銷合作社應在當地財委領導下，配合農林、畜牧等有關部門，首先要系統地、全面地掌握羊隻繁殖情況，並根據歷年收購羊毛經驗及羣衆自用數量，正確地估計一九五五年羊毛產量和商品量，以便製訂預購計劃。同時，為繼續貫徹分開粗、細毛收購的原則，今年預購羊毛，決定分開粗、細毛預購，以利於預購收回和今後的交接工作。

羊毛主要是畜牧地區及半農半牧地區的產品，由於生產方式和地區性質的不同，因此，羊毛預購工作與其他農產品的預購應有所不同。各地供銷社在進行這一工作時，要分別不同情況，注意工作方法及細緻的組織工作，主要是：第一，根據不同的對象，採用不同的預購方式。在半農半牧業地區，一般的互助組織比較發展，養羊多為副業生產，因此，預購對象應以農業生產合作社、互助組等組織起來者為主。對於個體養羊戶，應適當加以組織後，再進行預購。為了使預購定金使用合理，要掌握組織起來者多付、困難大的多付、困難小的少付的原則。供銷社應針對預購戶進行了解，掌握控制數字，在各預購組內啟發農、牧民發揚互助友愛的精神，教育無困難的農、牧民應多照顧困難戶，困難少的要照顧困難多的，不要把定金平均分配。對於富農，可以預購，但不支付定金。

純牧區是實行「不分不門，不劃階級」的政策，這是根據牧業區的實際情況與畜牧業經濟特點製訂的，因此，純牧區的預購工作，原則上可以不分對象，一律以現金預購，但需要取得當地黨、政領導支持，掌握因地制宜的原則，加強宣傳教育，團結牧主頭人和一般羣衆，要向牧民講清訂立預購合同的目的，配合着羊毛價格政策，用回憶對比和算細帳的方法，說明過去私商對羣衆的剝削及解放後共產黨和人民政府對牧民羣衆的關懷，以此來啟發牧民的階級覺悟。同時，還必須向牧民進行遵守合同信用的教育，號召在新毛上市以

後，都能按合同數量及時地賣給國家，以保證合同的順利實現。

第二，在進行預購合同的時候，要注意結合地方羣衆習慣。一九五四年內蒙西部烏、伊兩盟地區的預購工作，是按羊隻計算，即在訂立合同時，規定好預購若干隻羊的毛，估算其概略產量，俟剪毛以後，根據實際羊毛數量，再行結算；西部呼、昭兩盟地區則以羊毛斤數計算。以上兩種辦法，均收到一定效果。因此，一九五五年對預購工作的具體辦法，應盡量根據不同地區、不同情況，靈活掌握，不必強求一致。在簽訂合同的時候，要注意到內容必須簡明扼要，通俗易懂，尤其是對於少數民族地區，手續更應簡化，不應繁雜，以便使羣衆易於接受。

第三，配合預購羊毛，做好物資供應工作。要保證預購工作的順利完成，一定要做好供應工作，因為農、牧民領取定金後，就需要用定金來及時購買生產、生活資料，以解決生活上的需要和發展生產。幾年來，由於羊毛價格的上

## 黑龍江省供銷合作社 一九五四年的小土產收購工作

黑龍江省供銷合作社

黑龍江省供銷合作社推銷經營處，過去在土副產品經營上存在着程度不同的資本主義經營思想，曾一度忽視小土產收購工作，因此有的縣供銷合作社認為沒有業務搞。

通過總路線的學習，明確了供銷合作社的基本任務，檢查與批判了過去在土副產品經營上「願意搞利大的，不願意搞利小的」、「怕麻煩，嫌零星」的思想，從思想上扭轉了輕視小土產收購工作的偏向。省供銷合作社爲了做好小土產收購與推銷工作，領導上除在縣社主任會、模範代表會、推銷科長會議上，貫徹收購小土產對農民增加收入，對國家工業建設的重要意義外，並檢查了過去對小土產收購不重視的現象；各縣也都在各種會議上，進行了深入的貫徹。爲了避免收購中的盲目性，省社並派出幹部分別尋找銷路，先後和出口公司、齊市新華玻璃廠、哈市化學廠以及牡丹江造紙廠等部門簽訂了山兔子、草藥材、碎玻璃、骨頭、繩頭等合同，並組織了大批幹部深入到各縣具體幫助組織基層社收購，大力向基層社和農民宣傳各種小土產的作用，特別是重視經營國營公司不經營的土產。從此打開了小土產的銷路，並取得了一定的成績。從廣大小土產收購品種上看，除給國家代購了各種土產外，屬於國家不經營的而合作社自己經營收購的，由一九五三年五十多種擴大到一百一十二種，比去年

調，牧區羣衆的購買力逐步提高，生活日益上昇，牧區供銷合作社必須重視牧區市場的這一變化，結合預購羊毛工作，深入了解羣衆需要的物資，及時地會同商業部門，銜接供應計劃，加強物資調運工作，以滿足羣衆需要。一九五四年，山西省壽陽縣供銷合作社與大部羊工訂立了售毛供貨的結合合同，在預購羊毛期間，供應了羊工大量的雨傘、鞭子、抓毛工具等物資，不僅使預購的羊毛全部收回，且收購的羊毛數量佔該縣產毛商品量的百分之九十五以上。

預購羊毛是一項重要的工作，從不少地區來講，又是一件新的工作，同時，國家對畜產品採購方面，今後將要長時期地採用預購合同制，所以，今年的羊毛預購工作的好壞，對今後普遍推行預購合同制，會有很大的影響。因此，預購地區供銷合作社必須依靠當地黨委、財委的領導，密切與有關部門的配合，慎重、細緻地進行此項工作，並積累經驗，給今後畜產品預購工作打下基礎。

擴大了二點二倍，不但種類增多同時數量也大大增多了。一年來共經營小土產總值爲一千零六十五億六千五百二十一萬元，佔省社自營土副產品推銷計劃的百分之五十四點四。由於供銷合作社及時的用合理價格將農民手裏的小土產收購上來，增加了農民的收入，提高了農民購買力，因而扶助了農業生產。

一九五四年第三季度，國家通過供銷合作社收購的出口的小土產有各種草藥、白瓜子、紅辣椒、凍鴨子等二十六種，價值二百三十億元，比去年經營的七種出口物資增加了二點八倍多；省社在第四季度又和出口公司組織工作組，挖掘了新品種，現在擴大到七十九種。這對擴大出口，溝通城鄉物資交流，鞏固農聯盟均起着一定的作用。

全省供銷合作社還大量收回廢料，供應了國家工業原料，扶助了手工業生產合作社的發展。一年來供給國家雜銅一千七百一十四噸，廢銅、鐵一萬八千噸（其中調撥給手工業生產社的原料佔百分之十六點七）；供給松江化學廠骨頭二千七百七十噸，佔全廠進料的百分之四十；供給齊齊哈爾市新華玻璃廠碎玻璃八百餘噸；供給瀋陽造紙廠廢紙、廢棉、廢布條、麻袋片等二百噸；以及供給其他部門的鉛、鋁、錫、破洋鐵片等各種廢品。

全省供銷合作社收購小土產不僅擴大了供銷業務，同時也密切了社羣關係，

擴大了社會主義在農村的經濟陣地。如拜泉三區中心村老王頭賣了小土產以後說：「咱們的合作社越辦越好了。過去扔的東西，今天都賣了錢。」很多農民都感到供銷合作社收購小土產給他們帶來了方便，增加了收入，因此更進一步體會到供銷合作社是給勞動人民辦事的。

### 一 收購工作中的幾點經驗

一、一年來我省各級供銷合作社，通過了各種不同的形式利用廣播站、黑板報、快板、喇叭筒等方法，進行了宣傳，對開展小土產收購是起到很大作用。如依安縣社利用了廣播站向市民講解收購各種小土產對國家經濟建設的重要意義，以及規格、質量、價格等，市民聽到後就紛紛地到合作社去賣各種小土產。如青崗七區福民村社幹部到初家屯收購小土產去，宣傳了銅、鐵、骨頭、繩頭等是工業原料，農民賣了錢還能買回可心貨，王老大爺聽了後回家就收拾了三斤銅、鉛啥的賣了。他說：「過去那知道這玩意還能賣錢，更不知道它是工業原料。」

二、聯社摸好小土產的產銷規律，事先找好銷路，訂好合同，以「土產目錄下鄉」指導基層社收購。如克山、拜泉、安達等縣今年春天開始經營小土產的時候，根據和省社簽訂合同的品種、規格、質量、價格等，及時把各種小土產的收購價格、規格、質量的目錄印刷成小冊，發到基層社。

三、在方法上推廣安達「送貨到門，就地收購」的經驗，和召開小型物資交流會，是收購小土產的最好辦法。如拜泉三區中心社送貨到門，就地收購骨頭、繩頭、繩袋片、破棉花等各種小土產，老鄉一聽說就來賣小土產，買零星的生產、生活資料等。如姚喜貴就用二十斤繩頭，換了兩掛「千斤」。他說：

「你們要不來收繩頭，我手頭很緊，就沒法買啦！」

四、解決在收購小土產當中的技術困難，也是開展小土產收購的一項重要工作。如肇東長來村社收廢膠總值五萬八千元，由於不合乎規格質量，重新加工，又花了加工費六萬元。為此，省社先後開辦了兩次土產技術訓練班；各縣供銷社也在勞模會、村社主任會上把小土產做了展覽；有很多縣社在推銷經營科裏設立小土產樣品室；大部份供銷社推行了對樣劃等的經驗，從而基本上解決了技術困難。

### 二 存在的問題

一、部份供銷合作社對收購小土產的重要意義仍認識不足，還存在程度不同的「重大輕小，嫌零星怕麻煩，願意搞利大的，不願意搞利小」的錯誤思想。如訥河縣有的基層社幹部說：「主任下鄉抓大頭，不抓活豬，就抓牛。」這都是不重視小土產收購和為農業生產服務認識不足的表現。

二、對小土產的產銷規律摸的不準，特別是併省後瞭解情況不够全面，因此使全省的縣與縣、村與村開展的不够平衡，有的村社根本不收小土產；另一方面也存在着程度不同的盲目性，如綏棱訂了七百五十斤白瓜子合同，實際能完成六千斤，拜泉訂了一萬二千斤凍鴨子合同，僅能完成二千斤。

三、在價格上仍有壓等壓價和下達不及時等現象。如小鷄和紅辣椒的價格省社變了好幾次，使縣裏不好執行；木蘭大板村社每斤一萬多元的紫銅，按五千一百元的黃銅收，結果使農民吃了虧，影響了農民賣銅的情緒。

四、在小土產收購上缺乏精打細算的思想，有損失浪費的現象。如收購的碎玻璃，積壓了一千三百噸；收購的熟鋁、蛤蠣油等不但積壓，賠錢也賣不出去。泰康莊頭村社，收了二百多斤骨頭扔在後院牆根底下大坑裏，下雨天牆倒了骨頭壓在底下，損失很大。

### 三 今後應如何開展小土產收購工作

一、要進一步加強供銷合作社的基本任務的學習，提高為農業生產服務的思想，使幹部從思想上認識到收購各種小土產就是為農業生產服務支援國家社會主義工業化，支援解放台灣的實際行動，必須徹底扭轉過去「嫌零星、怕麻煩、利潤小，不願意經營」的思想，從而更好的開展小土產收購工作。

二、經營小土產是一種複雜的工作，因其品種繁多，用途不同，有的品種是工業原料，有的品種是出口物資，因此在開展小土產收購之前要摸好產銷情況，研究好銷路，和上級社訂好合同，然後再開始收購，避免盲目收購造成積壓。

三、要提前研究小土產的收購價格，及時下達，以免影響下級社的收購，如收小鷄、各種皮張第三季度就要摸好生產成本，以便及時研究出來收購價格。

四、基層供銷合作社，事先要做好收購、保管、運輸等準備工作；在收購中要利用快買、快送、快結算的辦法，加速資金週轉，避免收購上來保管不好或庫存積壓，以降低費用，增加積累。

五、當前我省有好多新品種是出口物資，像角瓜子、窩瓜子、紅辣椒，由於農民不知道，大多數是喂猪或者是扔了。像豬腸衣、各種羽毛、破毡片、銀鼠等，過去沒有銷路，現在不但有了銷路，而且能出口，因此要通過各種不同形式，利用廣播站、黑板報、喇叭筒、開會介紹等廣泛的向農民宣傳各種土產出口對國家工業化的意義，使農民認識出售土產的重要性。

六、聯社要深入具體指導，認真總結推廣各種先進經驗，和進一步研究發揮小商小販的作用，通過代購、換購等形式，將偏僻鄉村的土產品和廢品收購上來，以利於社會主義建設。同時還要摸索各種產品經營中的經營管理的方法，更好的開展小土產收購工作。

# 農村信用合作與農業社會主義改造

## 農村信用合作講話

中國人民銀行總行編

本書通俗系統地說明農村信用合作社的性質和作用，並具體介紹怎樣組織信用合作社，信用合作社怎樣開展業務和實現民主管理，怎樣當一個信用合作社主任以及信用合作社應該怎樣在黨的領導下開展工作等；是信用合作社工作人員的很實際的參考材料。

定價三千元

\* \* \*

## 農村信用合作的組織 發展與經驗

中國人民銀行總行編

本書介紹了信用合作組織在全國各地發展的情況、存在的問題和工作中的經驗。內容包括總的情況，各大區的經驗，某些省在信用合作工作中所發現的一些問題以及對這些問題的研討，最後也介紹了一些典型社的工作經驗。

定價七千元

信用合作是我國農村合作化的三種形式之一，是實現農業社會主義改造的重要組成部分。本書選輯了有關農村信用合作方面的十六篇論著，為從事農村工作、特別是從事農村信用合作工作的同志，提供一些主要的參考資料。  
內部分四部分：一、人民日報社論：號召各地積極發展信用合作；二、信用合作社的性質，在對農業實行社會主義改造中的作用，發展信用合作的指導原則及蘇聯在新經濟政策時期信用合作社的情況；三、關於農村高利貸活動的調查；四、各地發展信用合作社及信用合作社如何開展業務方面的一些具體經驗。

定價四千五百元

財政經濟出版社出版 新華書店總經售



## 模範糧庫與模範保糧工作者

梁集成編著

本書係介紹一九五三年——一九五四年中我國糧食保管戰線上先後出現的模範糧庫和保糧工作者，內容計分四個部分：首先闡明做好糧食保管工作的重要意義，其次記述模範糧庫的成長過程，說明它們如何獲得了優異成就與所起的示範作用；再次介紹模範保糧工作者在高度覺悟基礎上，用不倦的努力創造出光輝的成績；最後提出在既得勝利的基礎上爭取今後糧食保管戰線上的更大勝利。

定價二千八百元

## 怎樣做一個人民的營業員

梁希堯編

在我們的商業戰線上，出現了數以萬千計的模範營業員，他們在自己的工作崗位上辛勤、忘我的勞動着；他們開動腦筋，創造了許多先進工作法，從而降低了流通費用，完成了利潤上繳計劃。這本書介紹了一部分模範營業員的模範事蹟，供營業員同志們學習。

定價三千元

## 工業品商店經理手冊

普羅托波波夫等編

中國人民大學譯

這本手冊摘錄了蘇聯貿易部頒佈的與工業品商店工作有關的命令、指示和實施辦法，包括工業品商店工作的各個方面，可供工業品商店工作人員進行日常工作的參考。本書也為工業品商店的領導工作人員列錄了在解決工作過程中一些具體問題及進行業務領導所必要的參考資料。

定價一萬三千元